มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

กระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

U2T for BCG Snapshot

สารบัญ

1. สารความยินดีจาก ศ. (พิเศษ) ดร. เอนก เหล่าธรรมทัศน์ ข
2. คำนำ ศ.ดร.นพ. สิริฤกษ์ ทรงศิวิไล ง
3. บทสรุปผู้บริหาร ซ
   3.1 สรุปผลลัพธ์ ระดับประเทศ ญ
   3.2 สรุปผลลัพธ์ ระดับภูมิภาค น
   3.3 สรุปผลลัพธ์ มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ ป
   3.4 รายชื่อกรรมการบริหาร ฝ
   3.5 รายชื่อทีมร่วมพัฒนา ฟ
   3.6 หน่วยงานพันธมิตร ม
   3.7 ภาพรวมกิจกรรม ร
4. รายงานภาพรวมโครงการ Snapshot U2T for BCG 1-400

ศาสตราจารย์พิเศษ ดร.เอนก เหล่าธรรมทัศน์
รัฐมนตรีว่าการกระทรวงอุดมศึกษา
วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

สารความยินดี

นับตั้งแต่เกิดสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 ส่งผลต่อวิถีชีวิตของผู้คนที่เปลี่ยนไป ตลอดจนภาคสังคมและเศรษฐกิจที่ต้องเผชิญกับช่วงเวลาอันยากลำบาก กระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม หรือกระทรวง อว. มองเห็นถึงปัญหา ผลกระทบที่เกิดขึ้น โดยได้ให้ความสำคัญต่อการช่วยเหลือประชาชนคนไทยท่ามกลางวิกฤติการณ์ระดับโลกตลอดระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา ซึ่งสิ่งที่กระทรวง อว. ทำได้ในช่วงเวลานั้น คือ ความพยายามที่จะลดทอนความเสียหายให้ได้มากที่สุด โดยการเสริมสรรพกำลังในการเยียวยาและเร่งฟื้นฟู ให้เศรษฐกิจของประเทศกลับมาเข้มแข็งอีกครั้ง ถือเป็นการพลิกวิกฤติให้เป็นโอกาสจะช่วยทำให้เกิดความเปลี่ยนแปลงในทิศทางที่ดีขึ้นเสมอ โดยที่ อว. ได้เรียนรู้ในการนำองค์ความรู้ ความเชี่ยวชาญด้านงานวิจัย เทคโนโลยี และนวัตกรรมถ่ายทอดสู่การปฏิบัติ เพื่อสร้างประโยชน์ให้กับประชาชนที่ได้รับผลกระทบ ผ่านการดำเนินโครงการมหาวิทยาลัยสู่ตำบล สร้างรากแก้วให้ประเทศ หรือ U2T และถูกนำมาสานต่อเป็นโครงการมหาวิทยาลัยสู่ตำบล U2T for BCG ที่อาศัยแนวทางระบบเศรษฐกิจบีซีจี ได้แก่ เศรษฐกิจชีวภาพ เศรษฐกิจหมุนเวียน และเศรษฐกิจสีเขียว ซึ่งเป็นกลไกสำคัญในการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของประเทศให้เกิดขึ้นได้อย่างยั่งยืน และเมื่อช่วงเวลาที่วิกฤติการณ์ได้ผ่านพ้นไปแล้ว สิ่งที่ อว. ได้มอบไว้ให้กับประชาชนและสังคม นั่นคือความมั่นคงและยั่งยืนในการดำรงชีวิต การเรียนรู้ที่จะช่วยเหลือและพึ่งพาตนเอง และพร้อมที่จะร่วมกันขับเคลื่อนสังคมและประเทศให้เกิดการพัฒนาต่อไป

ผมขอขอบคุณทุกหน่วยงานและทุกสถาบันที่ร่วมกันทำภารกิจอันยิ่งใหญ่นี้ตั้งแต่ต้นจนสำเร็จ และเชื่อว่า หากเกิดวิกฤติการณ์ใดก็ตาม หรือไม่ว่าจะเป็นภัยคุกคามอื่นๆ ที่จะเข้ามาในอนาคต ชาว อว. จะยังคงยึดมั่นในการอยู่เคียงข้างประชาชน และพร้อมที่จะฝ่าฟันวิกฤติต่างๆ ไปด้วยกัน

ศาสตราจารย์ ดร.นพ.สิริฤกษ์ ทรงศิวิไล
ปลัดกระทรวงอุดมศึกษา
วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

คำนำ

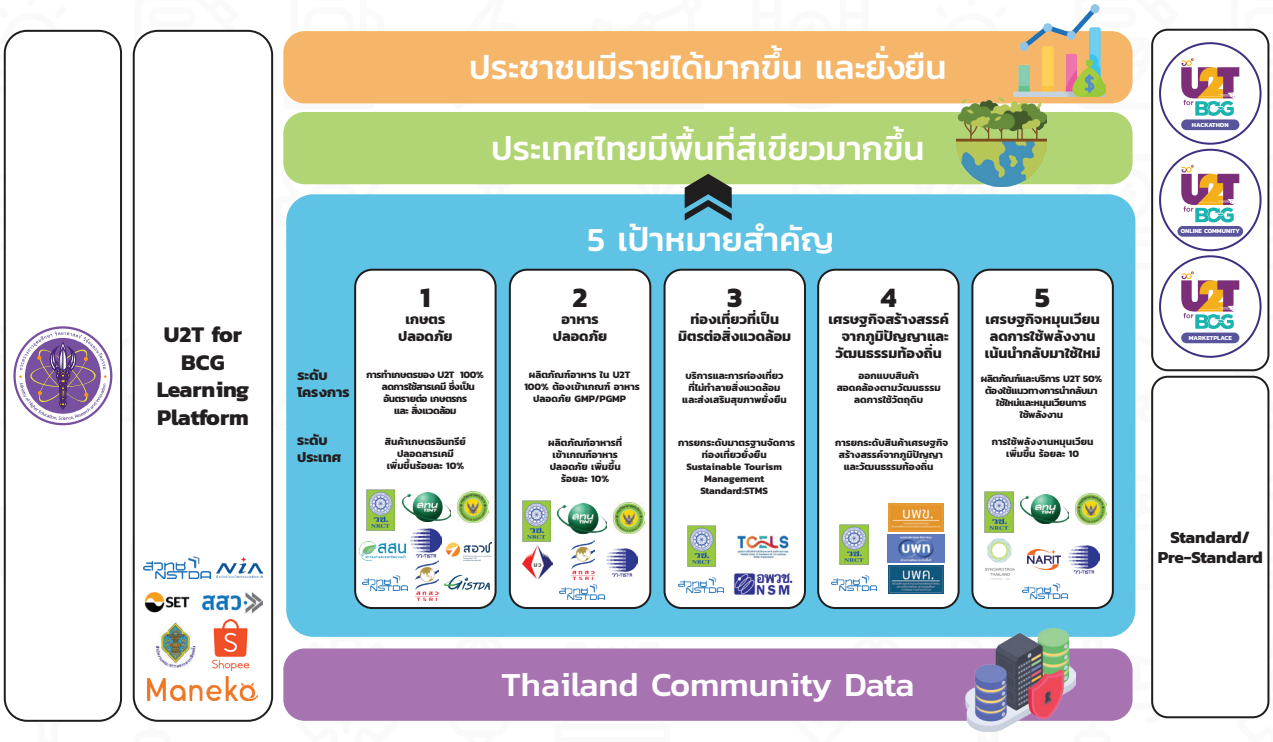
ตลอดระยะเวลา 3 ปีที่ประเทศไทยประสบกับวิกฤติการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 กระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม หรือกระทรวง อว. ได้ร่วมเป็นส่วนหนึ่ง ในการให้ความช่วยเหลือ เยียวยาผลกระทบจากวิกฤติการณ์นี้ พร้อมทั้งเร่งฟื้นฟูเศรษฐกิจของประเทศให้กลับมาเข้มแข็งอีกครั้ง ซึ่งหากจะมองอีกมุมหนึ่ง โควิดที่เกิดขึ้นไม่ได้เพียงแต่จะสร้างผลกระทบเพียงอย่างเดียว แต่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลง และคิดว่าโควิดอาจจะเป็นตัวเร่งการเปลี่ยนแปลง หรือทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงที่เร็วขึ้น ซึ่งถือเป็นการพลิกวิกฤติให้เป็นโอกาสที่หน่วยงานต่างๆ จะสร้างเศรษฐกิจฐานรากในระดับชุมชนท้องถิ่นให้เกิดขึ้น นั่นคือ การที่รัฐบาลได้มอบให้ อว. ดำเนินโครงการมหาวิทยาลัยสู่ตำบล สร้างรากแก้วให้ประเทศ ซึ่งปัจจุบันเป็นการดำเนินงานระยะที่ 2 (U2T for BCG) โดยให้มหาวิทยาลัยและสถาบันวิจัยได้เข้ามามีส่วนพัฒนาในพื้นที่ทุกตำบลทั่วประเทศ ร่วมกันกับภาคเอกชนและภาคประชาสังคม เพื่อให้สามารถขับเคลื่อนด้วยองค์ความรู้ เทคโนโลยี และนวัตกรรม ไปพร้อมกับการสร้างกลไกที่จะนำพาประเทศไปสู่การพัฒนาและยกระดับไปอีกขั้น โดยอาศัย BCG ที่เป็นเครื่องจักรที่ช่วยให้ประเทศไทยเติบโตได้อย่างรวดเร็วและยั่งยืน ซึ่งผมเห็นว่าการทำงานในลักษณะนี้ได้เกิดขึ้นแล้วในหลายประเทศที่มุ่งเน้นการพัฒนาโดยเริ่มจากการดูแลเศรษฐกิจฐานรากให้เกิดความเข้มแข็ง และเมื่อใดก็ตามที่ฐานรากมีความเข้มแข็งแล้วจะนำไปสู่การเรียนรู้ที่จะพึ่งพาตนเองของคนในชุมชนท้องถิ่น เพื่อยกระดับเศรษฐกิจในการสร้างงาน สร้างโอกาส สร้างรายได้ และเป็นกลไกที่จะผลักดันไปสู่การพัฒนาในระดับประเทศต่อไป

จากเหตุการณ์ต่างๆ ที่ผ่านมา ผมเห็นถึงความตั้งใจและความร่วมมือของบุคลากรชาว อว. หน่วยงานทุกภาคส่วน ที่ผนึกกำลังในการร่วมกันแก้ไขปัญหา เพื่อบรรเทาความเดือดร้อนให้กับประชาชน เรียนรู้ที่จะรับมือกับวิกฤติการณ์ต่างๆ ไปด้วยกัน รวมถึงขอขอบคุณทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง ที่ทุกท่านมีจิตใจอันแน่วแน่ในการที่จะขับเคลื่อนโครงการ U2T เพื่อให้เป็นโครงการที่ช่วยพัฒนาและฟื้นฟูเศรษฐกิจและสังคมของประเทศให้เกิดความยั่งยืนตั้งแต่ต้นน้ำจนถึงปลายน้ำอย่างแท้จริง

บทสรุปผู้บริหาร

ตามที่รัฐบาลได้ออกพระราชกำหนดให้กระทรวงการคลังกู้เงินเพื่อแก้ไขปัญหาเศรษฐกิจและสังคมจากการระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรน่า 2019 เพิ่มเติม พ.ศ. 2564 โดยมีแผนงานในด้านการฟื้นฟูเศรษฐกิจและสังคมที่ได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของ COVID-19 ที่มุ่งเน้นการรักษาระดับการจ้างงานของผู้ประกอบการ และกระตุ้นการลงทุนและการบริโภคในระบบเศรษฐกิจของประเทศซึ่งสอดรับกับนโยบายการฟื้นฟูเศรษฐกิจหลังสถานการณ์โควิดและยุทธศาสตร์ BCG Economy ของประเทศ สำนักปลัดกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม (สป.อว.) จึงได้ดำเนินโครงการกระตุ้นการลงทุนและการบริโภคด้วยเศรษฐกิจ BCG ในชุมชนเพื่อพัฒนาเศรษฐกิจฐานรากด้วยเศรษฐกิจ BCG ในพื้นที่ 7,355 ตำบล ครอบคลุม 77 จังหวัด ทั่วประเทศโดยเป็นการนำองค์ความรู้ เทคโนโลยีและนวัตกรรมของสถาบันอุดมศึกษาและหน่วยงานต่างๆ ภายใต้ อว. ไปขับเคลื่อนทั้งในภาคการผลิตและบริการในระดับพื้นที่เพื่อให้เกิดการฟื้นตัวของเศรษฐกิจและให้บัณฑิตได้ทำภาระกิจใช้องค์ความรู้ วิจัย วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีที่เป็นประโยชน์ต่อภาคสังคม ชุมชนและประเทศ

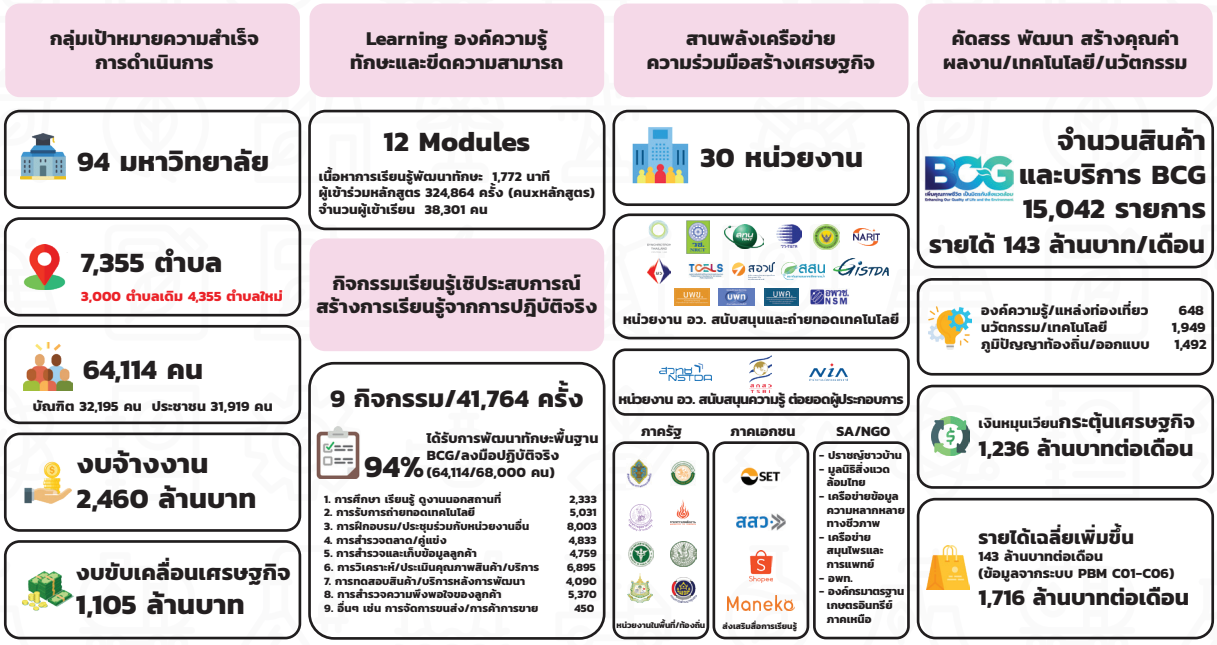
แผนภาพแสดงความเชื่อมโยง 5 เป้าหมายสำคัญ (Achievement)



จากความสำเร็จและความร่วมมือทำให้ Key Achievement U2T for BCG ในปี 2565 นี้ที่สำคัญอันเกิดผลลัพธ์ตรงกลุ่มเป้าหมายของการดำเนินการโดยมีจำนวน 15,042 โครงการมหาวิทยาลัยเข้าร่วม 94 แห่ง และมีจำนวนบัณฑิตเข้าร่วมโครงการกว่า 32,195 คน ประชาชนได้เข้ามามีส่วนร่วมไม่ต่ำกว่า 31,919 คน และตำบลที่เข้าร่วมโครงการจำนวน7,355 ตำบล ก่อให้เกิดการจ้างงาน 2,460 ล้านบาท พร้อมทั้งเกิดการขับเคลื่อนเศรษฐกิจอีก 1,105 ล้านบาท

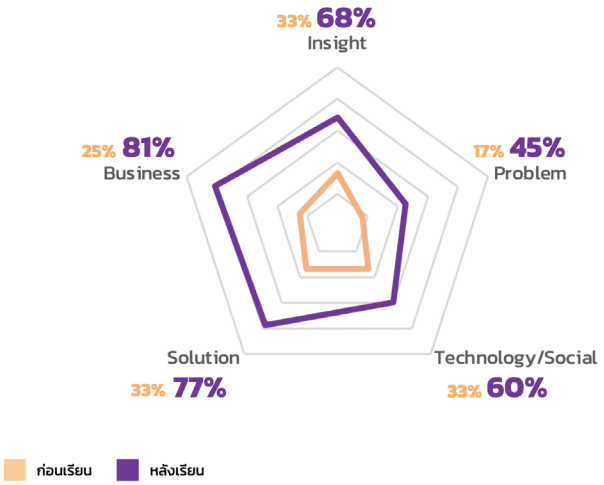
ในส่วนของการส่งเสริมองค์ความรู้ ทักษะและการเพิ่มขีดความสามารถ มีเนื้อหาหลักสูตรจำนวน 12 โมดูล โดยได้รับความร่วมมือและรับการอนุเคราะห์เนื้อหาจากหน่วยงานที่มีประสบการณ์โดยตรง ได้แก่ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) และ สำนักงานคณะกรรมการการเลือกตั้ง (กกต.) พร้อมทั้งภาคเอกชน อาทิ บริษัท ช้อปปี้ (ประเทศไทย) จำกัด และ Maneko แพลตฟอร์มการตลาดส่งเสริมการขาย โดยมีจำนวนผู้เข้าเรียนกว่า 38,301 คน และจำนวนการเข้าร่วมหลักสูตร 324,864 ครั้ง ซึ่งก่อให้เกิดกิจกรรมเรียนรู้เชิงประสบการณ์ที่สามารถนำไปสู่การปฏิบัติจริง 9 กิจกรรม 41,764 ครั้ง ซึ่งมีผลลัพธ์ที่น่าพึงพอใจร้อยละ 94 (64,114 คน) ของผู้เข้าร่วมกิจกรรมได้รับการพัฒนาทักษะพื้นฐาน BCG การตลาดการเงิน การถ่ายทอดเทคโนโลยี การวิเคราะห์ประเมินคุณภาพสินค้า การทดสอบสินค้า การสำรวจความพึงพอใจและการจัดการขนส่งการค้าการขาย

Key Achievement U2T for BCG ประจำปี 2565



เนื้อหาการเรียนรู้และทักษะ BCG ที่ประกอบด้วย กลุ่มสาระการเรียนรู้ BCG และ Hackathon กลุ่มสาระการเรียนรู้ พัฒนาและสร้างคุณค่า และสุดท้ายกลุ่มการค้าขายสินค้าและบริการ จำนวน 12 โมดูล ผลประเมินความเข้าใจที่มี ปัจจัยที่ 1 การสร้างแนวคิดและหลักเศรษฐกิจ BCG มุมมองธุรกิจและโอกาสทางธุรกิจ มีความเข้าใจเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 68 ปัจจัยที่ 2 การคิดเชิงออกแบบ การวิเคราะห์ปัญหา การแนวทางการเร่งสร้างการเติบโต (Growth Hacking) เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 45 ปัจจัยที่ 3 การใช้เทคโนโลยี การออกแบบบรรจุภัณฑ์และการออกแบบเรื่องราวสินค้าและแก้ปัญหาเชิงสังคม เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 60 ปัจจัยที่ 4 การวางแผนตลาดและการสร้างแบรนด์ รวมทั้งการเป็นผู้ประกอบการ เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 77 สุดท้าย ปัจจัยที่ 5 การก้าวเข้าสู่ตลาด E-Commerce การวางกลยุทธ์ราคา การจัดการขนส่ง การตลาดออนไลน์ เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 81 อย่างไรก็ตามจากขอจำกัดด้านเวลาและความต่อเนื่องทำให้การถ่ายทอดหลักคิดทางด้านการออกแบบการแก้ปัญหาที่มีความจำเป็นยังถือว่าเป็นโอกาสสำคัญที่จะใช้เป็นสารตั้งต้นเพื่อวางแผนการอบรม ให้ความรู้และทักษะในการตั้งคำถามทั้งในเชิงธุรกิจ เชิงสังคมและเชิงสิ่งแวดล้อมที่จะช่วยให้ผู้เรียนมีความเข้าใจบริบทมากขึ้นและมีความ Empathy มากขึ้นจะนำไปสู่การแก้ปัญหาที่ตรงจุดและนำไปสู่การสร้างสินค้าและบริการที่น่าประทับใจต่อไป

สรุปผลประเมินความเข้าใจในเนื้อหาระดับประเทศ



Insight
- แนวคิดและหลักเศรษฐกิจ BCG
- โมเดลธุรกิจ Business Model Canvas

Problem
- คิดเชิงออกแบบ Design thinking
- เร่งการเติบโต (Growth Hacking)

Technology / Social
- ออกแบบสินค้าและบรรจุภัณฑ์
- ออกแบบเรื่องราวสินค้าให้น่าสนใจ

Solution
- วางแผนตลาดและการสร้างแบรนด์
- การเป็นผู้ประกอบการและการเติบโต

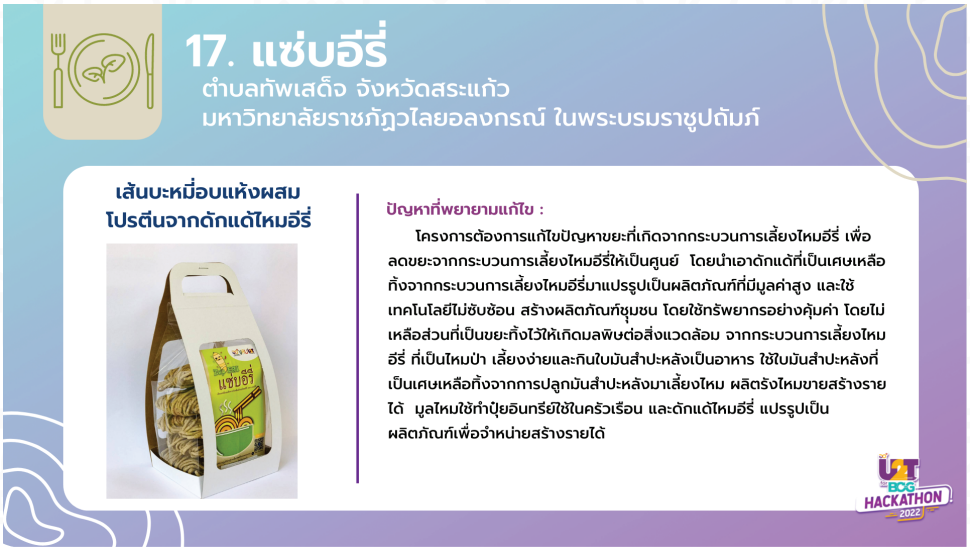
Business
- อี-คอมเมิร์ซ 101 / กลยุทธ์ราคา
- การขนส่งและซัพพลายเชน
- การตลาดออนไลน์ / ไลฟ์สดขายสินค้า
- แนวโน้มธุรกิจและเครื่องมือจัดการสมัยใหม่

ในส่วนสานพลังเครือข่ายและความร่วมมือสร้างเศรษฐกิจ หน่วยงานภายใต้ อว. และนอก อว. ภาครัฐ ภาคเอกชน ภาคสังคม อาทิ ปราชญ์ชาวบ้าน มูลนิธิสิ่งแวดล้อมไทย เครือข่ายข้อมูลความหลากหลายทางชีวภาพ องค์กรมาตรฐารเกษตรอินทรีย์ เป็นต้น จำนวนกว่า 30 หน่วยงาน ที่เข้าร่วมสนับสนุนและถ่ายทอดเทคโนโลยี ให้การสนับสนุนความรู้ ต่อยอดการเป็นผู้ประกอบการ

กระบวนการ U2T for BCG นั้นมีขั้นตอน “คัดสรร พัฒนา สร้างคุณค่า” ได้มีการวิเคราะห์บทเรียนและการรวบรวมผลงานที่สอดคล้องเกี่ยวข้องกับ BCG กว่า 15,042 โครงการ โดยแบ่งเป็นองค์ความรู้/แหล่งท่องเที่ยวจำนวน 648 รายการ นวัตกรรมและเทคโนโลยี จำนวน 1,949 รายการและภูมิปัญญาท้องถิ่นกับงานออกแบบจำนวน 1,492 รายการทั้งนี้ ก่อให้เกิดเงินหมุนเวียนในการกระตุ้นเศรษฐกิจไม่ต่ำกว่า 1,236 ล้านบาท ทั้งนี้ยังก่อให้เกิดสินค้าและบริการที่พร้อมจำหน่ายจำนวน 4,861 โครงการ สินค้าและบริการที่ต้องส่งเสริมพัฒนาต่อยอดเพิ่มมูลค่าจำนวน 8,042 โครงการและสินค้าและบริการของตำบลที่ต้องได้รับการส่งเสริมการเรียนรู้และทักษะเพิ่มจำนวน 2,655 โครงการ

U2T for BCG Hackathon ประจำปี 2565 มีโครงการที่ผ่านเข้ารอบ 40 ทีม โดยผลรางวัลชนะเลิศและในแต่ละกลุ่มดังนี้

กลุ่มเกษตรและอาหาร ได้แก่ โครงการแซ่บอีรี่



กลุ่มท่องเที่ยวและบริการ ได้แก่ โครงการ การท่องเที่ยสีเขียวเชิงสร้างสรรค์คลองปากปิด

28. การท่องเที่ยวสีเขียวเชิงสร้างสรรค์คลองปากปิด
ตำบลพงศ์ประศาสน์ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

การใช้การท่องเที่ยวอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมและพัฒนาชุมชน

ปัญหาที่พยายามแก้ไข :
1. ความอยู่รอดของชุมชนจากการประสพอุทกภัย
2. การฟื้นฟูสิ่งแวดล้อมจากขยะในระบบนิเวศป่าชายเลน
3. ช่วยลดก๊าซเรือนกระจกตามข้อตกลง COP26

แนวทางการแก้ไขปัญหา :

1. ใช้การท่องเที่ยวเชิงนิเวศอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมป่าชายเลนและป่าชายหาด
2. ใช้การท่องเที่ยวโดยชุมชนสร้างการมีส่วนร่วมของคนสองวัฒนธรรมไทยพุทธและไทยมุสลิม
3. ใช้การท่องเที่ยวเชิงสร้างสรรค์ยกระดับเศรษฐกิจของชุมชน
4. ใช้การท่องเที่ยวสีเขียวเพิ่มพื้นที่สีเขียวให้โลกและสร้างความสุขให้ชุมชนและนักท่องเที่ยว

กลุ่มสุขภาพและการแพทย์ ได้แก่ Fairyland ChoraKhe Yai

26. Fairyland ChoraKheYai
ตำบลจรเข้ใหญ่ จังหวัดสุพรรณบุรี
สถาบันการจัดการปัญญาภิวัฒน์

ผงโปรตีนปรุงรสจาก ชิ้นส่วนของปลาผสมกาบา

ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

การลดขยะที่เกิดจากเศษซากปลาที่เหลือในชุมชน และการเพิ่มรายได้ให้แก่เกษตรกรในท้องถิ่น

แนวทางการแก้ไขปัญหา :

การนำส่วนประกอบของปลาที่เหลือและเป็นขยะในชุมชนมาสกัดสารอาหารโดยเฉพาะโปรตีน ผสมกับกาบาที่อยู่ในข้าวซึ่งเป็นพืชเศรษฐกิจในชุมชน มาสร้างเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ด้วยกระบวนการทางวิทยาศาสตร์ เพื่อให้ได้ผงปรุงรสที่มีคุณค่าทางสารอาหาร ซึ่งเป็นการลดของเหลือใช้และเพิ่มรายได้ให้แก่ชุมชน

กลุ่มพลังงานและวัสดุ ได้แก่ Chiangkhan Story

11. Chiangkhan story
ตำบลเชียงคาน จังหวัดเลย มหาวิทยาลัยราชภัฏเลย

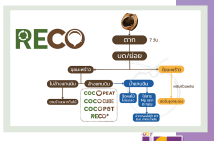
RECO

ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

- ลดปริมาณสารแทนนินที่มีผลกระทบทำดินมีฤทธิ์เป็นกรด
- ช่วยลดภาวะโลกและฟื้นฟูระบบนิเวศภายในชุมชน
- ลดปริมาณขยะจากการผลิตมะพร้าวแก้วในชุมชน

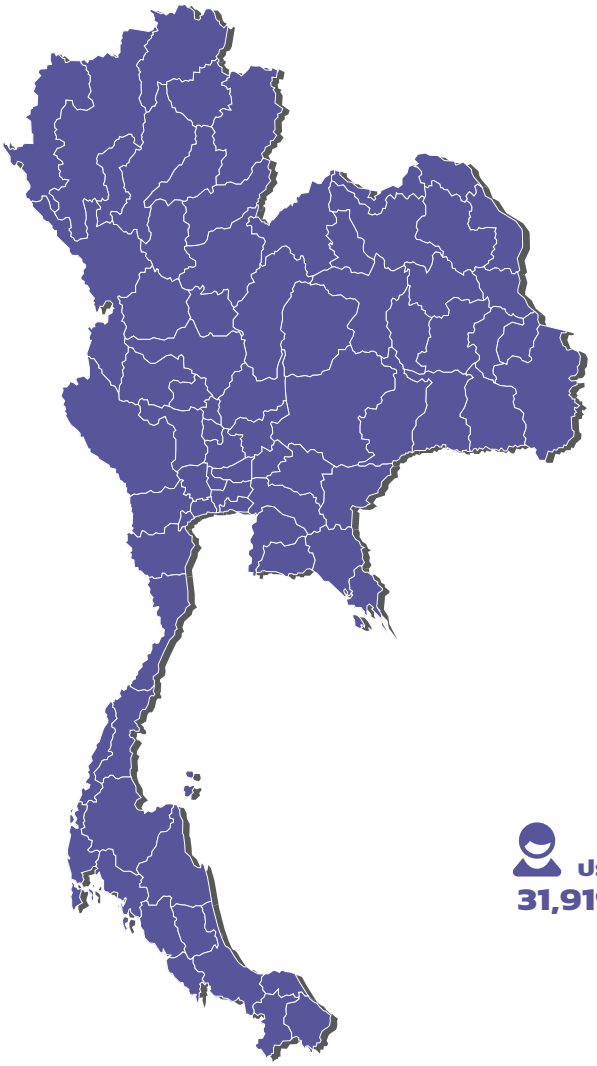
แนวทางการแก้ไขปัญหา :

เนื่องจากที่บ้านน้อย อ.เชียงคาน จ.เลย มีเปลือกและกะลามะพร้าวที่เหลือจากการผลิตมะพร้าวแก้วจำนวนมาก ทางผู้ปฏิบัติงาน จึงได้เล็งเห็นถึงปัญหาที่เกิดขึ้นและได้นำเอาเปลือกและกะลามะพร้าวมาแปรรูปให้เป็นวัสดุเพาะปลูก เพื่อเป็นการลดขยะ รักษาระบบนิเวศและสร้างรายได้ให้กับชุมชน



สรุปผลลัพธ์ระดับประเทศ

รายงานผลลัพธ์ระดับประเทศ มีมหาวิทยาลัยเข้าร่วม 94 มหาวิทยาลัย ครอบคลุม 7,355 ตำบล มีผู้เข้าร่วมโครงการกว่า 64,114 คน แบ่งเป็น บัณฑิต 32,195 คน ประชาชน 31,919 คน โดยผลงาน BCG จำนวน 15,042 โครงการ ที่สอดคล้องและตรงตาม 5 เป้าหมายสำคัญ ดังนี้ ด้านเกษตรปลอดภัย 977 โครงการ ด้านอาหารปลอดภัย 5,491 โครงการ ด้านท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ 818 โครงการ ด้านเศรษกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่ 1,466 โครงการ และด้านเศรษฐกิจสร้างสรรค์ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น 6,290 โครงการ



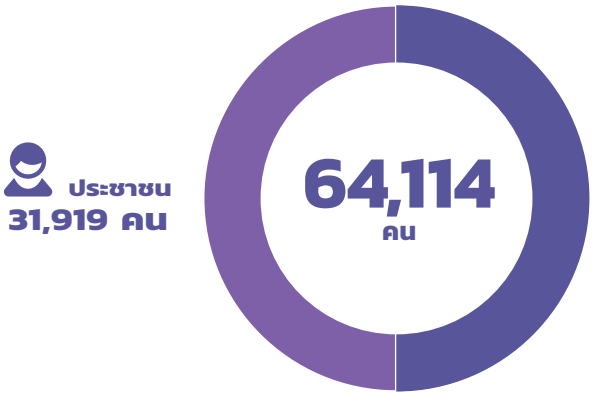
จำนวนมหาวิทยาลัย

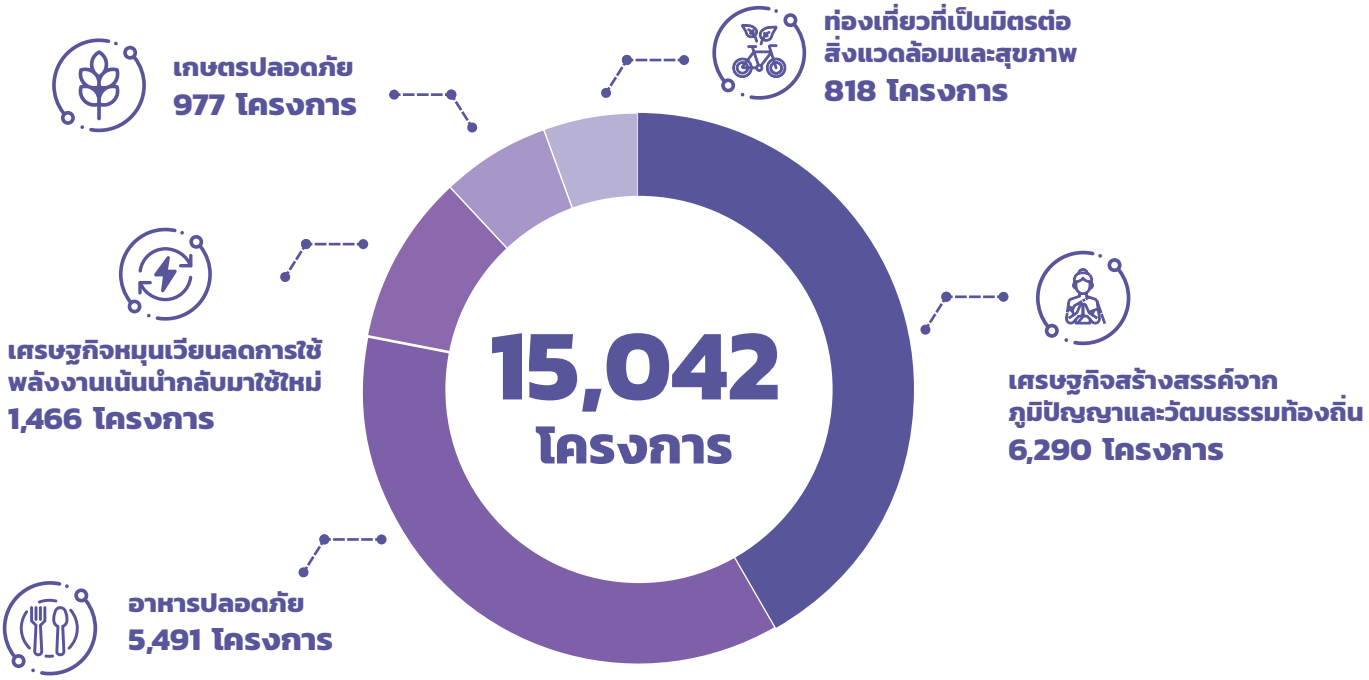
94
มหาวิทยาลัย

จำนวนตำบล

7,355
ตำบล

จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

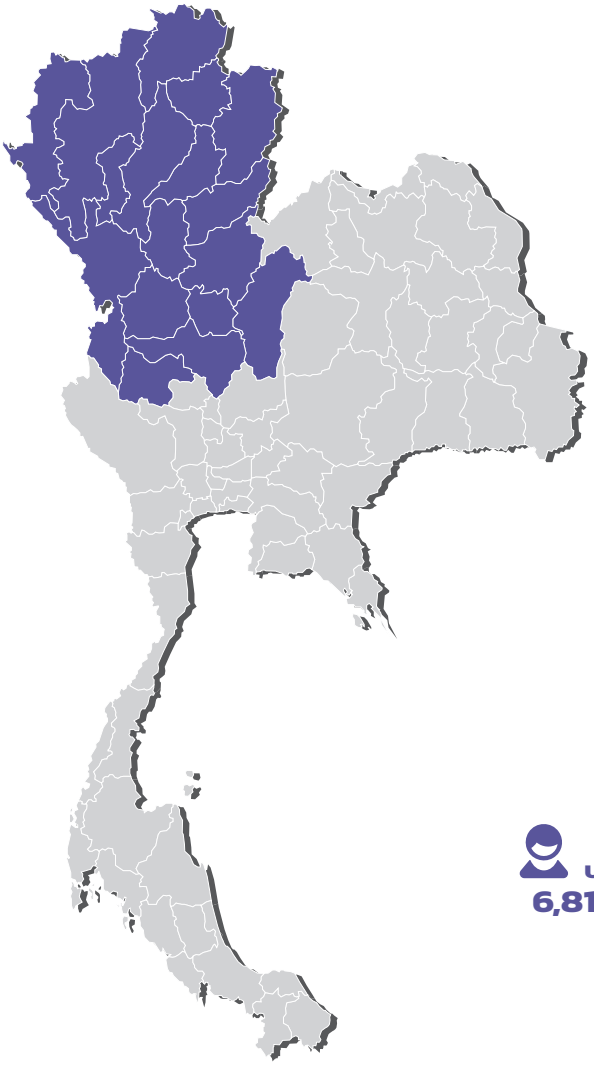




จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ภาคเหนือ

รายงานผลลัพธ์ภาคเหนือ มีมหาวิทยาลัยเข้าร่วม 26 มหาวิทยาลัย ครอบคลุม 1,540 ตำบล มีผู้เข้าร่วมโครงการกว่า 13,638 คน แบ่งเป็น บัณฑิต 6,821 คน ประชาชน 6,817 คน โดยผลงาน BCG จำนวน 3,177 โครงการ ที่สอดคล้องและตรงตาม 5 เป้าหมายสำคัญ ดังนี้ ด้านเกษตรปลอดภัย 208 โครงการ ด้านอาหารปลอดภัย 1,159 โครงการ ด้านท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ 161 โครงการ ด้านเศรษกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่ 309 โครงการ และด้านเศรษฐกิจสร้างสรรค์ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น 1,340 โครงการ



จำนวนมหาวิทยาลัย

26
มหาวิทยาลัย

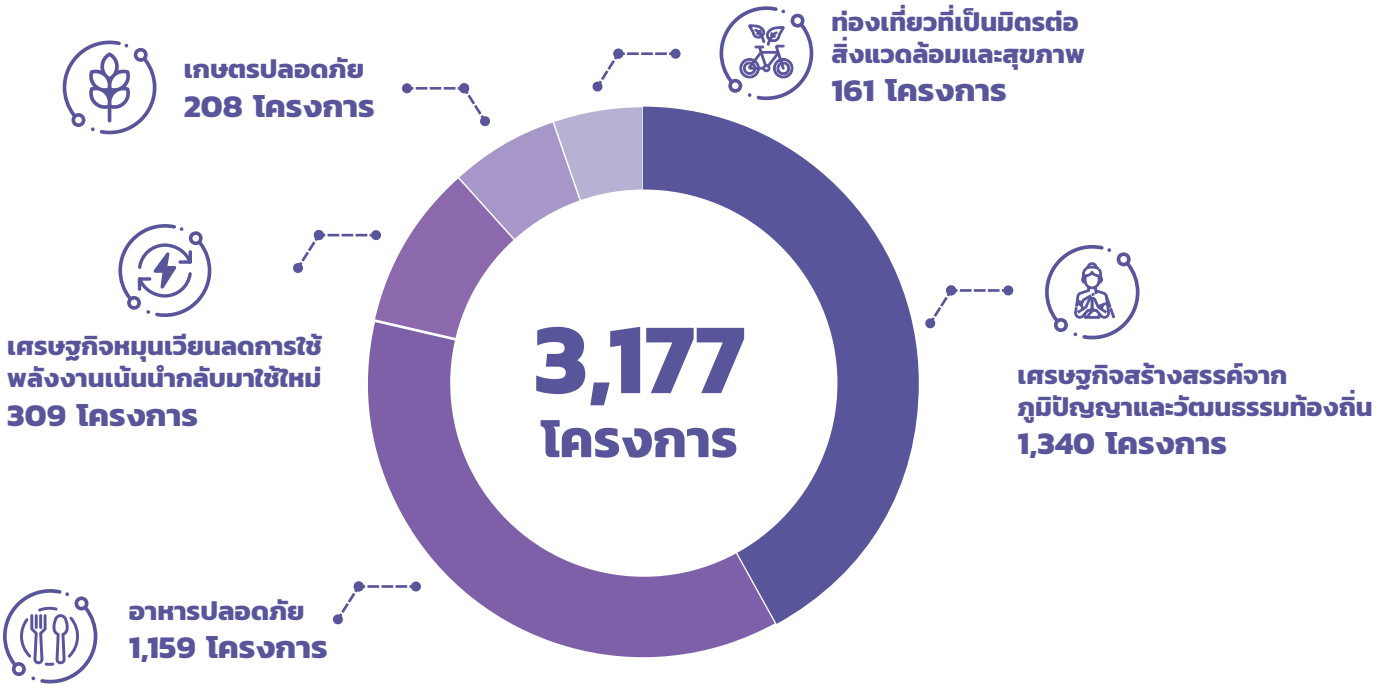
จำนวนตำบล

1,540
ตำบล

จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

ประชาชน
6,817 คน

บัณฑิต
6,821 คน



เกษตรปลอดภัย
208 โครงการ

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
161 โครงการ

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
309 โครงการ

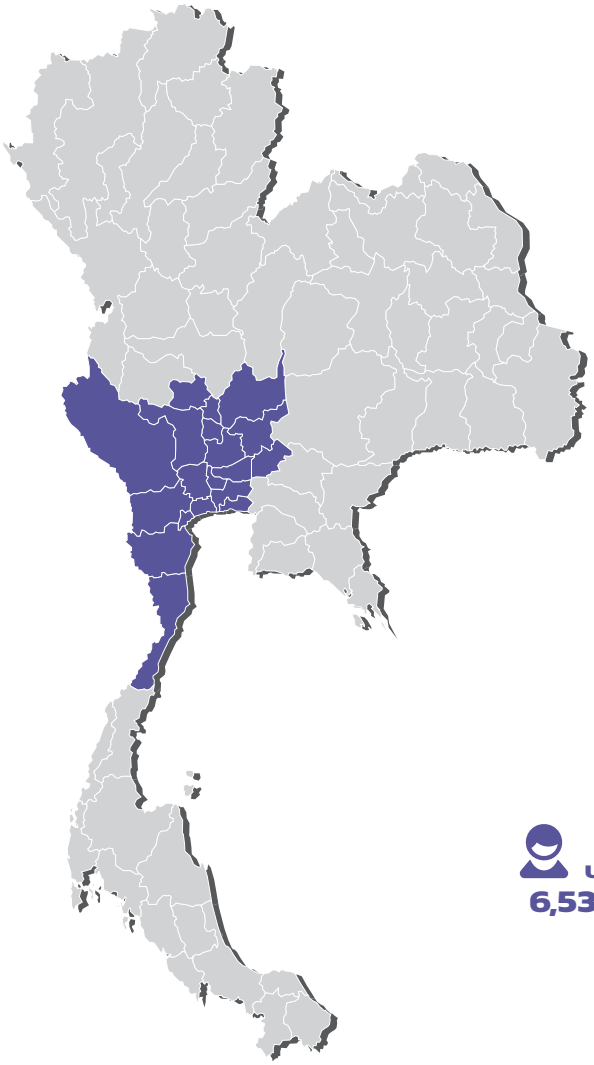
เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
1,340 โครงการ

อาหารปลอดภัย
1,159 โครงการ

จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคกลาง

รายงานผลลัพธ์ภาคกลาง มีมหาวิทยาลัยเข้าร่วม 40 มหาวิทยาลัย ครอบคลุม 1,610 ตำบล มีผู้เข้าร่วมโครงการกว่า 13,069 คน แบ่งเป็น บัณฑิต 6,530 คน ประชาชน 6,539 คน โดยผลงาน BCG จำนวน 3,280 โครงการ ที่สอดคล้องและตรงตาม 5 เป้าหมายสำคัญ ดังนี้ ด้านเกษตรปลอดภัย 222 โครงการ ด้านอาหารปลอดภัย 1,187 โครงการ ด้านท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ 195 โครงการ ด้านเศรษกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่ 433 โครงการ และด้านเศรษฐกิจสร้างสรรค์ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น 1,243 โครงการ



จำนวนมหาวิทยาลัย

40
มหาวิทยาลัย

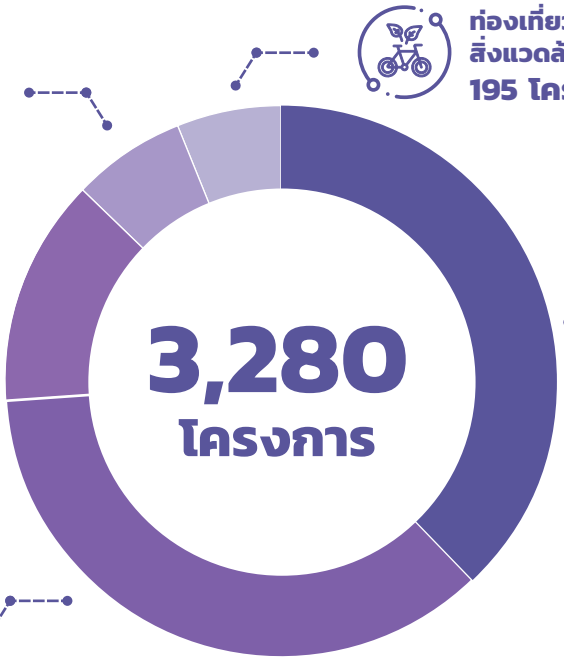
จำนวนตำบล

1,610
ตำบล

จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

ประชาชน
6,539 คน

บัณฑิต
6,530 คน



เกษตรปลอดภัย
222 โครงการ

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
195 โครงการ

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
433 โครงการ

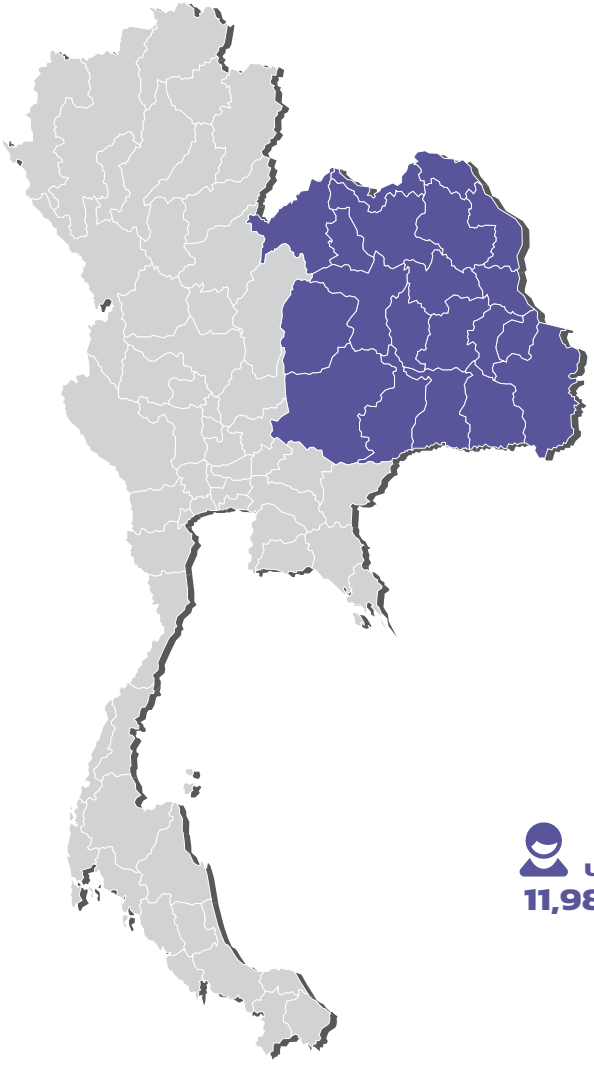
เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
1,243 โครงการ

อาหารปลอดภัย
1,187 โครงการ

จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

รายงานผลลัพธ์ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มีมหาวิทยาลัยเข้าร่วม 33 มหาวิทยาลัย ครอบคลุม 2,650 ตำบล มีผู้เข้าร่วมโครงการกว่า 23,963 คน แบ่งเป็น บัณฑิต 11,980 คน ประชาชน 11,983 คน โดยผลงาน BCG จำนวน 5,421 โครงการ ที่สอดคล้องและตรงตาม 5 เป้าหมายสำคัญ ดังนี้ ด้านเกษตรปลอดภัย 355 โครงการ ด้านอาหารปลอดภัย 1,898 โครงการ ด้านท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ 174 โครงการ ด้านเศรษกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่ 441 โครงการ และด้านเศรษฐกิจสร้างสรรค์ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น 2,553 โครงการ



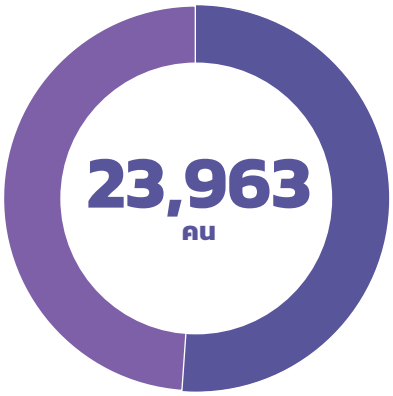
จำนวนมหาวิทยาลัย

33
มหาวิทยาลัย

จำนวนตำบล

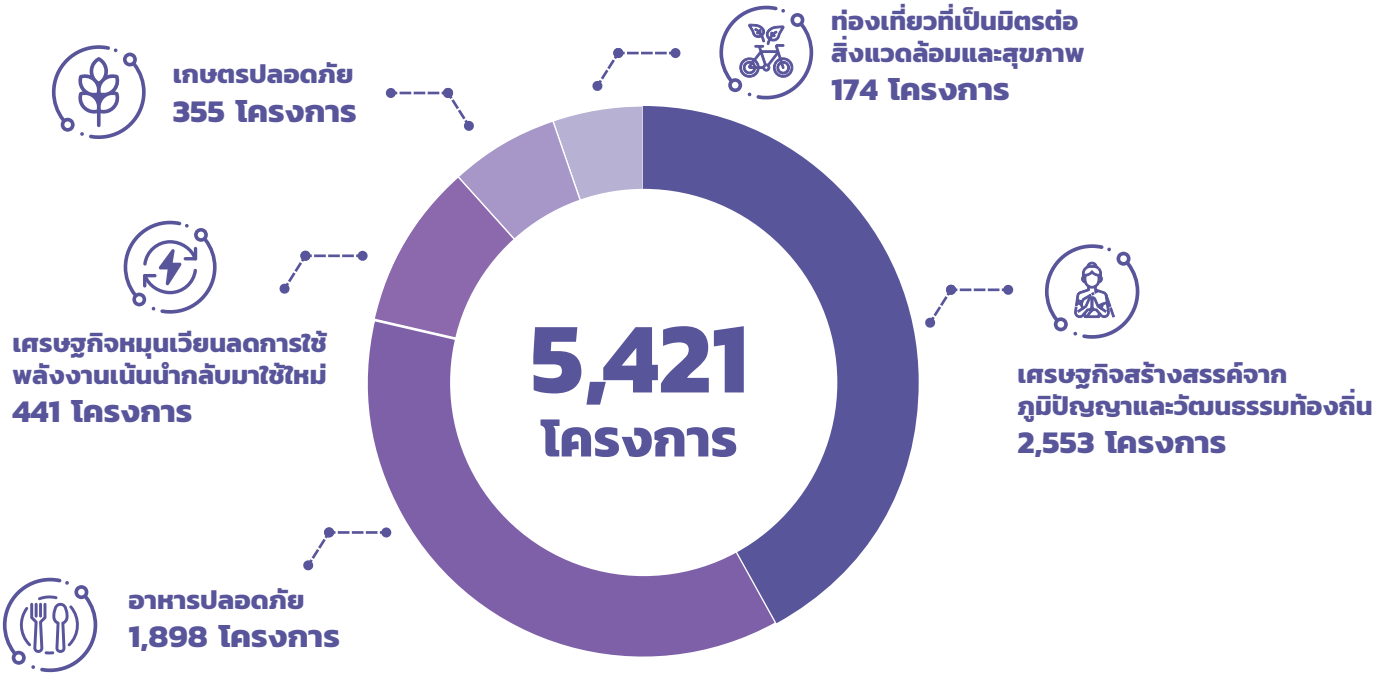
2,650
ตำบล

จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



ประชาชน
11,983 คน

บัณฑิต
11,980 คน



เกษตรปลอดภัย
355 โครงการ

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
174 โครงการ

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
441 โครงการ

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
2,553 โครงการ

อาหารปลอดภัย
1,898 โครงการ

จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคตะวันออก

รายงานผลลัพธ์ภาคตะวันออก มีมหาวิทยาลัยเข้าร่วม 13 มหาวิทยาลัย ครอบคลุม 480 ตำบล มีผู้เข้าร่วมโครงการกว่า 4,067 คน แบ่งเป็น บัณฑิต 2,062 คน ประชาชน 2,005 คน โดยผลงาน BCG จำนวน 982 โครงการ ที่สอดคล้องและตรงตาม 5 เป้าหมายสำคัญ ดังนี้ ด้านเกษตรปลอดภัย 72 โครงการ ด้านอาหารปลอดภัย 336 โครงการ ด้านท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ 106 โครงการ ด้านเศรษกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่ 79 โครงการ และด้านเศรษฐกิจสร้างสรรค์ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น 389 โครงการ

จำนวนมหาวิทยาลัย

13
มหาวิทยาลัย

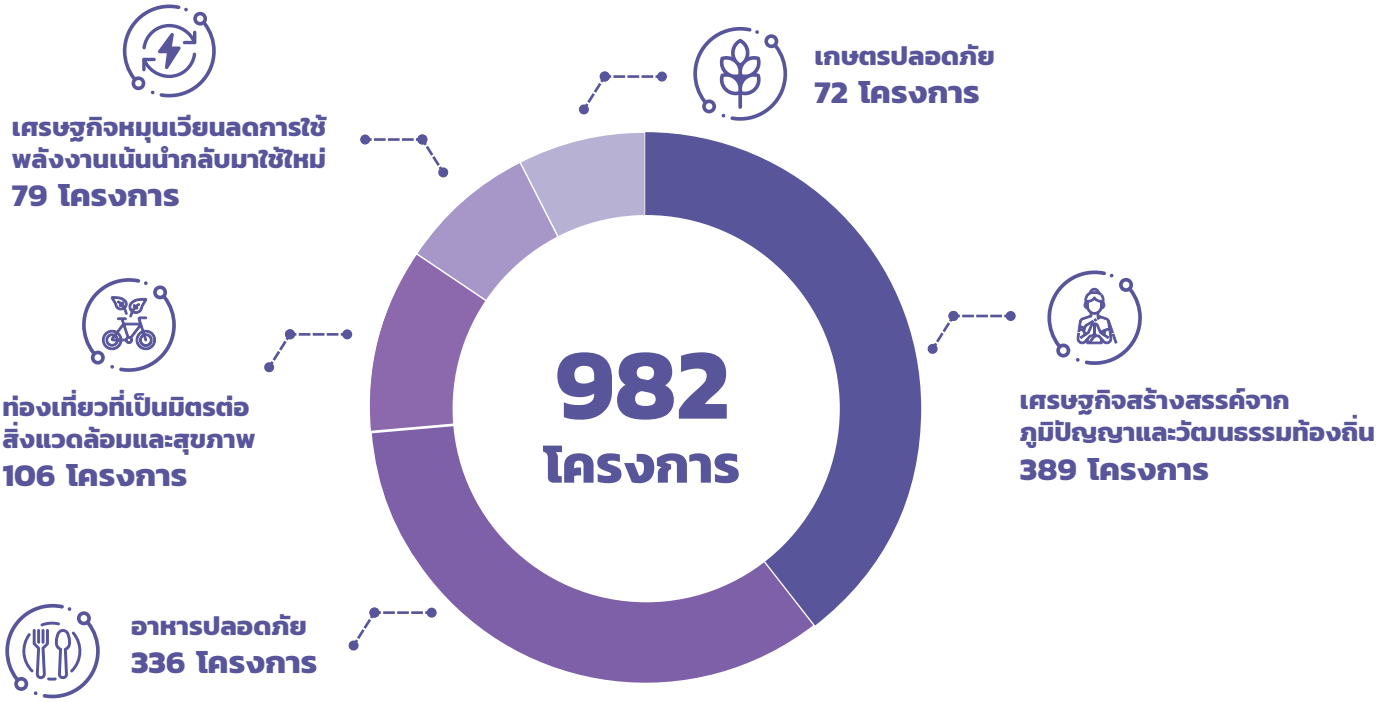
จำนวนตำบล

480
ตำบล

จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

ประชาชน
2,005 คน

บัณฑิต
2,062 คน



เกษตรปลอดภัย
72 โครงการ

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
79 โครงการ

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
106 โครงการ

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
389 โครงการ

อาหารปลอดภัย
336 โครงการ

จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ภาคใต้

รายงานผลลัพธ์ภาคใต้ มีมหาวิทยาลัยเข้าร่วม 21 มหาวิทยาลัย ครอบคลุม 1,075 ตำบล มีผู้เข้าร่วมโครงการกว่า 9,377 คน แบ่งเป็น บัณฑิต 4,802 คน ประชาชน 4,575 คน โดยผลงาน BCG จำนวน 2,182 โครงการ ที่สอดคล้องและตรงตาม 5 เป้าหมายสำคัญ ดังนี้ ด้านเกษตรปลอดภัย 120 โครงการ ด้านอาหารปลอดภัย 911 โครงการ ด้านท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ 182 โครงการ ด้านเศรษกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่ 204 โครงการ และด้านเศรษฐกิจสร้างสรรค์ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น 765 โครงการ

จำนวนมหาวิทยาลัย

21
มหาวิทยาลัย

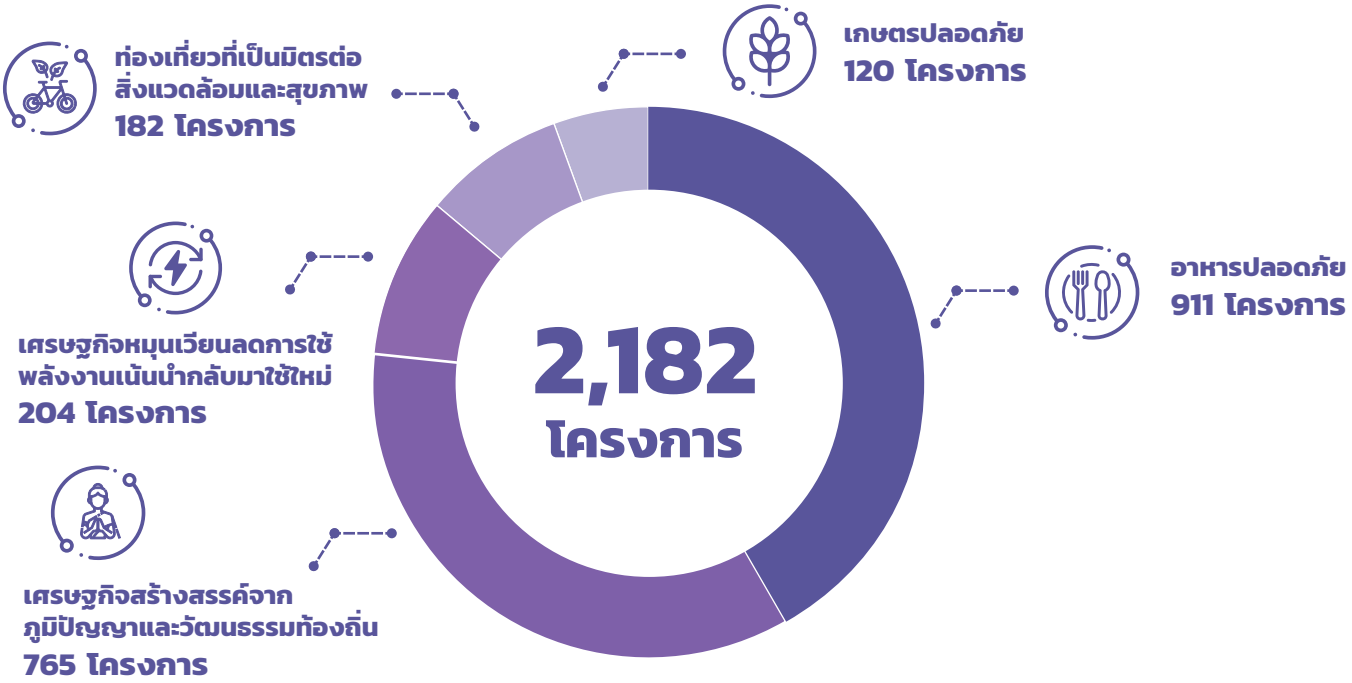
จำนวนตำบล

1,075
ตำบล

จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

ประชาชน
4,575 คน

บัณฑิต
4,802 คน



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
182 โครงการ

เกษตรปลอดภัย
120 โครงการ

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
204 โครงการ

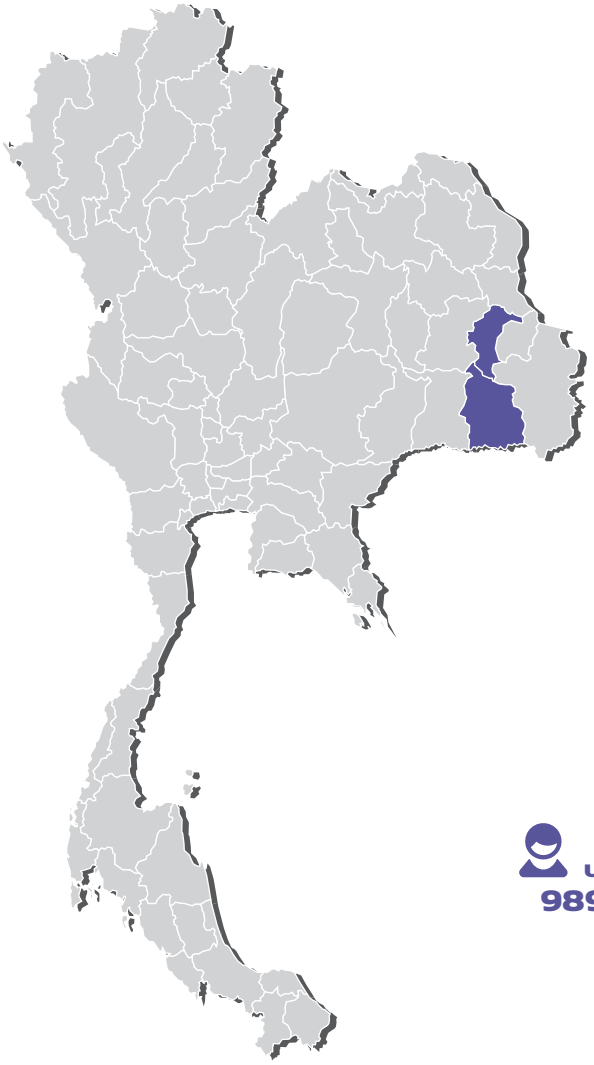
อาหารปลอดภัย
911 โครงการ

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
765 โครงการ

จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

รายงานผลลัพธ์มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ มีพื้นที่ดูแลครอบคลุม 200 ตำบล มีผู้เข้าร่วมโครงการกว่า 1,980 คน แบ่งเป็น บัณฑิต 991 คน ประชาชน 989 คน โดยผลงาน BCG จำนวน 400 โครงการ ที่สอดคล้องและตรงตาม 5 เป้าหมายสำคัญ ดังนี้ ด้านเกษตรปลอดภัย 16 โครงการ ด้านอาหารปลอดภัย 126 โครงการ ด้านท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ 6 โครงการ ด้านเศรษกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่ 22 โครงการ และด้านเศรษฐกิจสร้างสรรค์ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น 230 โครงการ



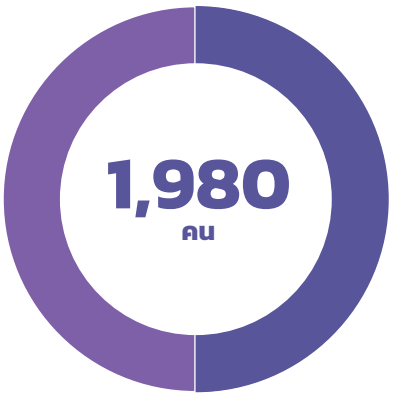
จำนวนมหาวิทยาลัย

1
มหาวิทยาลัย

จำนวนตำบล

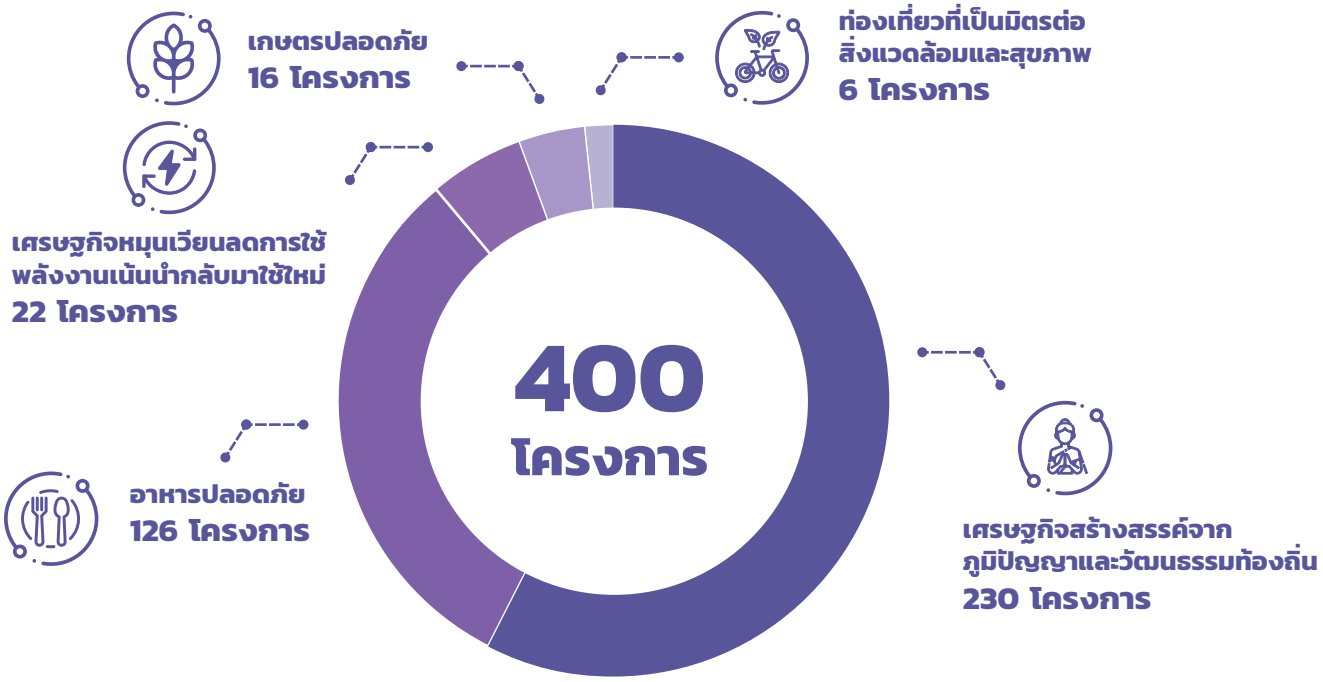
200
ตำบล

จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



ประชาชน
989 คน

บัณฑิต
991 คน



เกษตรปลอดภัย
16 โครงการ

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
6 โครงการ

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
22 โครงการ

อาหารปลอดภัย
126 โครงการ

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
230 โครงการ

จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

รายชื่อกรรมการบริหาร

ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุพจน์ ทรายแก้ว
กรรมการ

นายกิตติ สัจจาวัฒนา
กรรมการ

รองศาสตราจารย์ขนิษฐา นันทบุตร
กรรมการ

นางสาวดวงพร เฮงบุณยพันธ์
กรรมการ

นายธนา ยันตรโกวิท
กรรมการ

นางสาวนิสากร จึงเจริญธรรม
กรรมการ

นางสาวภัทรพร เล้าวงค์
กรรมการ

นางวนิดา บุญนาคค้า
กรรมการ

นางสาววิภารัตน์ ดีอ่อง
กรรมการ

นายศรัณย์ สัมฤทธิ์เดชขจร
กรรมการ

นางสุวรรณี คำมั่น
กรรมการ

นายเอกนัฏ พร้อมพันธุ์
กรรมการและเลขานุการ

ศาสตราจารย์ศุภชัย ปทุมนากุล
กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ

นางสาวกีรติ แก้วสัมฤทธิ์
กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ

นายพันธุ์เพิ่มศักดิ์ อารุณี
กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ

นายดนุช ตันเทอดทิตย์
เลขานุการรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการอุดมศึกษา
วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

รายชื่อทีมร่วมพัฒนา

ทีมพัฒนาระบบบริหารโครงการและนวัตกรรม

นายพันธพงศ์ ตั้งธีระสุนันท์

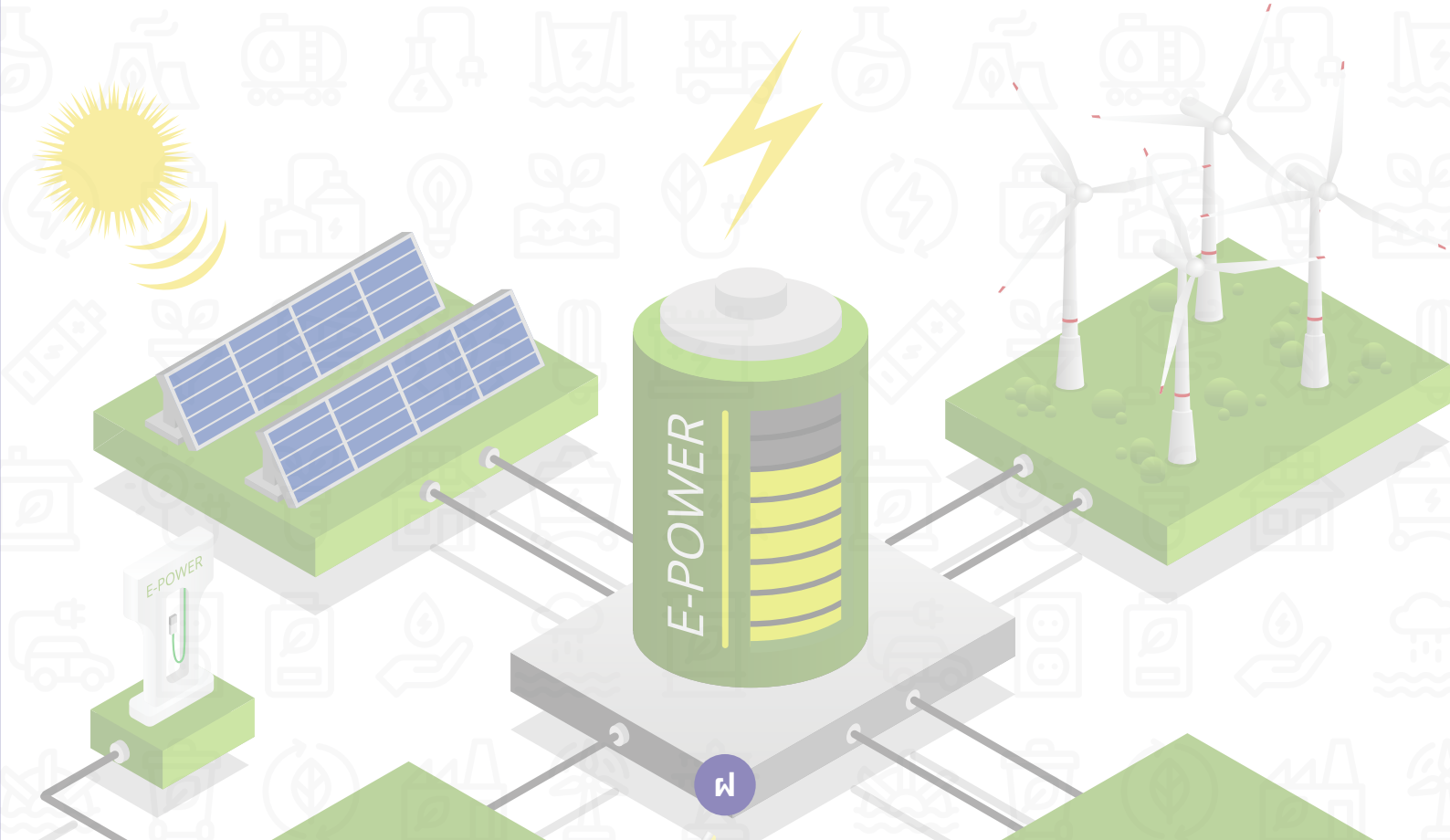
นางกัลยาณี ทัฬหชัยบูรณ์

นายวิศิษฐ์ สุนทร

นายวริศร เผ่าวนิช

นางสาวชญาน์นัทช์ ไชยวัฒนพงศ์

นายธนภัทร สินธุวราวรรณ



หน่วยงานพันธมิตร

หน่วยงาน อว.
สนับสนุนและถ่ายทอดเทคโนโลยี

หน่วยงาน อว.
สนับสนุนความรู้ ต่อยอดผู้ประกอบการ

ภาครัฐ
หน่วยงานในพื้นที่/ท้องถิ่น

ภาคเอกชน
สนับสนุนและถ่ายทอดเทคโนโลยี

ภาพรวมกิจกรรม

ภาพรวมกิจกรรม

U2T for BCG Snapshot

1. จังหวัด ยโสธร 1
2. จังหวัด ศรีสะเกษ 59

รายงานสรุปโครงการ

มหาวิทยาลัยสู่ตำบล "สร้างรากแก้วให้ประเทศ" UNIVERSITY TO TAMBOM

Snapshot C01-C06

PS65017366 : ผลิตภัณฑ์จากผ้าไหม

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ค้อวัง อ.ค้อวัง จ.ยโสธร

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์ผ้าไหม

รายละเอียด : สไบ/ผ้าผันคอ(ผ้าไหม) 1 ผืน ราคา 350 บาท บรรจุภัณฑ์ถุงใสธรรมดาผ้าแพรไหม 1 ผืน ราคา 800 บาท บรรจุภัณฑ์ถุงใสธรรมดา ผ้าถุง(ผ้าไหม) 1 ผืน ราคา 1800 บาท บรรจุภัณฑ์ถุงใสธรรมดา

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

3.ฝึกอบรมให้กับสมาชิกของกลุ่มได้มีความรู้ความเข้าใจ ในการจำหน่ายสินค้าบนโลกออนไลน์ให้มากยิ่งขึ้น

1.พัฒนา Packaging Design ให้มีความทันสมัยและน่าสนใจมากขึ้น

2.เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าบนแพลทฟอร์มออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

งานหัตถกรรมทอผ้าพื้นบ้านเป็นงานฝีมือที่แสดงถึงภูมิปัญญาของบรรพบุรุษที่ถ่ายทอดสืบต่อกันจากรุ่นสู่รุ่น และเป็นเครื่องบ่งบอกถึงความเป็นมาของชาติพันธุ์ ชนเผ่า ชุมชนนั้นๆได้เป็นอย่างดี

"กลุ่มสตรีทอผ้าบ้านดงมะหรี่" เป็นหนึ่งในชุมชนที่เห็นคุณค่าภูมิปัญญาท้องถิ่นของ อ.ค้อวัง จ.ยโสธร จึงได้พยายามก่อตั้งกลุ่มขึ้นมาสานต่องานทอผ้า ผลิตชิ้นงานเพื่อสร้างรายได้ให้แก่ชุมชน จึงได้วางแผนกลยุทธ์ทางธุรกิจในการพัฒนาผลิตภัตณ์ โดยยึดจากคุณค่าและคุณสมบัติที่มีของผ้าไหมผสมผสานกับความคิดสร้างสรรค์ในการออกแบบผลิตภัณฑ์ที่ตรงกับรสนิยมของคนรุ่นใหม่ และดูเหมาะกับการใช้งานในชีวิตประจำวันมากยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง

PS65017382 : ผลิตภัณฑ์จากผ้าฝ้าย

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ค้อวัง อ.ค้อวัง จ.ยโสธร

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้าย

รายละเอียด : กระเป๋าใบเล็ก ราคาเริ่มต้นตั้งแต่ 35 – 100 บาทกระเป๋าใบกลาง ราคาเริ่มต้นตั้งแต่ 130 – 200 บาทกระเป๋าใบใหญ่ ราคาเริ่มต้นตั้งแต่ 200 – 350 บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

3.ฝึกอบรมให้กับสมาชิกของกลุ่มได้มีความรู้ความเข้าใจ ในการจำหน่ายสินค้าบนโลกออนไลน์ให้มากยิ่งขึ้น

1.พัฒนา Packaging Design ให้มีความทันสมัยและน่าสนใจมากขึ้น

2.เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าบนแพลทฟอร์มออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มสตรีแปรรูปผลิตภัณฑ์ผ้าบ้านหมากมาย เป็นกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ต.ค้อวัง อ.ค้อวัง จ.ยโสธร ได้จัดตั้งกลุ่มขึ้นมาสานต่องานทอผ้าและแปรรูปผลิตภัณฑ์ เพื่อสร้างรายได้ให้แก่ชุมชนท้องถิ่น จึงมีการวางแผนธุรกิจในการพัฒนาแปรรูปผลิตภัณฑ์ โดยยึดจากคุณค่า หลักการความคิดสร้างสรรค์ และคุณสมบัติที่มีของผ้า ผสมผสานให้เข้ากับนวัตกรรมใหม่ๆในการตัดเย็บและการออกแบบผลิตภัณฑ์กระเป๋าผ้าฝ้ายทอมือ เพื่อให้ตรงกับรสนิยมของคนรุ่นใหม่และดูเหมาะกับการใช้งานในชีวิตประจำวันมากยิ่งขึ้น เน้นความเรียบง่าย และทันสมัยมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 28,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65008714 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ต.ฟ้าห่วน อ.ค้อวัง จ.ยโสธร

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ฟ้าห่วน อ.ค้อวัง จ.ยโสธร

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋ามินิมอนบ้านฟ้าห่วน

รายละเอียด : กระเป๋าผ้าที่ทำจากผ้าทอพื้นถิ่น สามารถใส่เอกสาร ใส่ของได้หลายอย่าง และ สะพายได้ทุกโอกาส มีสีสรรสวยงาม เน้นความสวยงานจากลายผ้าทอ

05 : แผนธุรกิจ

กระเป๋าผ้ามินิมอน จัดทำจากผ้าทอขึ้นชื่อบ้านฟ้าห่วน และเป็นผ้าลายพื้นถิ่นที่เป็นเอกลักษณ์ชุมชน เราจะขายเรื่องราวของชุมชน ขายความภูมิใจ เพื่อให้เกิดความจงรักภักดีต่อตราสินค้า และสร้างอาชีพสร้างรายได้ที่มั่นคงต่อชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มสัมมาชีพชุมชนสตรีทอผ้าบ้านฟ้าห่วนหมู่8

ออนไลน์ : U2T ตำบลฟ้าห่วน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมด้านกระบวนทัศน์ คือ การทำการตลาดบนสื่อออนไลน์

นวัตกรรมด้านการวางตำแหน่งของสินค้า คือ การนำผ้าทอมือพื้นถิ่นมาผลิตเป็นกระเป๋าผ้า ทำให้ผ้าเดิม ๆ ที่มีในถิ่น มีมูลค่ามากขึ้น

นวัตกรรมกระบวนการ คือ การทำกระเป๋าจากผ้าที่มีขั้นตอนไม่ซับซ้อน มีเทคนิคการเก็บ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

รายงานสรุปโครงการ

มหาวิทยาลัยสู่ตำบล "สร้างรากแก้วให้ประเทศ" UNIVERSITY TO TAMBOM

Snapshot C01-C06

PS65008771 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ต.ฟ้าห่วน อ.ค้อวัง จ.ยโสธร

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ฟ้าห่วน อ.ค้อวัง จ.ยโสธร

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาส้มบ้านฟ้าห่วน

รายละเอียด : ปลาส้มปลาตะเพียนแท้ หมักได้สูตรของบ้านฟ้าห่วน รสชาติดีไม่เค็ม ความเปรี้ยวลงตัว ก้างนิ่มเนื้อสด

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมด้านการวางตำแหน่งของสินค้า โดยการพัฒนาอาหารที่มีในท้องถิ่นมาปรับปรุงสูตรใหม่ ทำให้ครองใจกลุ่มลูกค้าและสร้างรายได้เพิ่มขึ้น

นวัตกรรมทางการศึกษา เพิ่มความรู้ให้ชุมชนเข้าถึงตลาดออนไลน์บนสมาร์ทโฟนที่ใช้เป็นประจำ ให้สามารถเป็นเครื่องมือในการสร้างได้ ตลอดเวลา

05 : แผนธุรกิจ

บ้านฟ้าห่วนถือว่าเป็นชุมชนที่มีปลาหลากหลายชนิดตลอดทั้งปี จึงเกิดเป็นโครงการทำปลาส้มเพื่อจำหน่าย เพราะปลาส้มเป็นการถนอมอาหารให้มีรสเปรียว กินกับเครื่องเคียงหรือยำ จะเพิ่มความอร่อยให้ปลาส้มได้อย่างดี ในการทำการตลาดเราจะเริ่มต้นจากการให้ความรู้คนในชุมชน แล้วทำการผลิตสินค้าส่งขายตามชุมชนใกล้เคียงและภายในจังหวัด จะให้กลุ่มบัณฑิตดูแลเรื่องตลาดออนไล์ที่จะขายให้กับคนอีสานหรือคนที่ชอบในรสชาติของปลาส้มได้ซื้อผ่านระบบ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มสัมมาชีพชุมชนสตรีทอผ้าบ้านฟ้าห่วนหมู่8

ออนไลน์ : U2T ตำบลฟ้าห่วน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65007118 : เพิ่มมูลค่าสินค้าด้วยการสร้างแบรนด์ (branding) และ เอกลักษณ์ของแบรนด์ (Brand Identity)

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.กุดกุง อ.คำเขื่อนแก้ว จ.ยโสธร

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พวงมาลัยกร

รายละเอียด : ผ้าฝ้ายทอมือ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สร้าง content ในการโปรโมทและจำหน่ายสินค้า

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook Line Platform และการตลาดออนไลน์

พัฒนา Packaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์ให้ทันสมัย

05 : แผนธุรกิจ

แผนการทำธุรกิจของทีมจะมีการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ 2 ช่องทาง คือ จำหน่ายในช่องทาง Online โดยผ่าน Page Facebook และช่องทาง Offline ควบคู่กับการตลาดและตามงานเทศกาลต่างๆในช่วงวันสำคัญ ส่วนใหญ่ที่นิยมวางขายจะเป็นมาลัยกร ซึ่งได้มีการปรับเปลี่ยนสี หรือ เพิ่มลวดลายให้เกิดความน่าสนใจและแปลกใหม่เพื่อให้เข้ากับเทศกาลนั้นๆ ให้เป็นลวดลายที่เป็นอัตลักษณ์ของอำเภอ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65007124 : เพิ่มศักยภาพการขายสู่ช่องทางการตลาดออนไลน์

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.กุดกุง อ.คำเขื่อนแก้ว จ.ยโสธร

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ร่มลายขวิด

รายละเอียด : ร่ม และ ผ้าลายขวิดสำเร็จรูป

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์ให้ทันสมัย

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook Line Platform และการตลาดออนไลน์

สร้าง content ในการโปรโมทและจำหน่ายสินค้า

05 : แผนธุรกิจ

แผนการทำธุรกิจของทีมจะมีการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ 2 ช่องทาง คือ จำหน่ายในช่องทาง Online โดยผ่าน Page Facebook และช่องทาง Offline ควบคู่กับการตลาดและตามงานเทศกาลต่างๆในช่วงวันสำคัญ ส่วนใหญ่ที่นิยมวางขายจะเป็นมาลัยกร ซึ่งได้มีการปรับเปลี่ยนสี หรือ เพิ่มลวดลายให้เกิดความน่าสนใจและแปลกใหม่เพื่อให้เข้ากับเทศกาลนั้นๆ ให้เป็นลวดลายที่เป็นอัตลักษณ์ของอำเภอ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65006467 : 1.โครงการลดต้นทุนอาหารไก่ไข่ด้วยแหนแดงบ้านกู่จาน

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.กู่จาน อ.คำเขื่อนแก้ว จ.ยโสธร

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : อาหารไก่ไข่ด้วยแหนแดงบ้านกู่จาน

รายละเอียด : เป็นอาหารไก่ไข่ที่ประกอบด้วยแหนแดงที่มีโปรตีนสูง ทำให้ไข่ไก่สีสวย ประหยัดต้นทุน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ลดต้นทุนอาหารไก่ไข่ด้วยแหนแดงในชุมชนกู่จาน

การออกแบบตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์

การเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งออฟไลน์และออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

1. กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Customer segment)
- เกษตรกรผู้เลี้ยงไก่ไข่
- ผู้ที่สนใจเลี้ยงไก่ไข่โดยใช้แหนแดงเพื่อลดต้นทุนอาหาร
- กลุ่มข้าราชการที่เลี้ยงไก่
- ทุกเพศทั้งหญิงและชาย
- อายุ 45 ปีขึ้นเป็นกลุ่มเป้าหมายหลัก

2. สิ่งที่นำเสนอแก่ลูกค้า (Offer, Value Propositions)
- สูตรอาหารของไก่ไข่ที่ลดต้นทุนการเลี้ยงไก่ไข่
- ไข่ไก่มีคุณภาพสีสวย ปลอดภัย
- ไก่ไข่ได้รับโปรตีนจากแหนแดงสูงและมีกรดอะมิโนที่จำเป็นต่อสัตว์

3. ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า (channels)
- ผ่านสื่อออนไลน์ เช่น Facebook, Line
- เพิ่มรายได้ ลดรายจ่าย

4. การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer relationships)
- สร้างระบบสมาชิกการจำหน่ายแหนแดงลดต้นทุนอาหารไก่ไข่
- จัดโปรโมชั่นซื้อเยอะจ่ายน้อย สำหรับสมาชิก

5. รายได้ของกิจการ (Revenue streams)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าชุมชนบ้านกู่จาน

ออนไลน์ : อาหารไก่ไข่ลดต้นทุนและน้ำพริกไข่เค็ม By U2T For BCG

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65022530 : 2.โครงการแปรรูปผลผลิตไข่ไก่บ้านกู่จาน

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.กู่จาน อ.คำเขื่อนแก้ว จ.ยโสธร

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกไข่เค็มบ้านกู่จาน

รายละเอียด : เป็นการนำเอาไข่ไก่เค็มที่ทำจากไข่ไก่บ้านกู่จานมาทำเป็นน้ำพริกปรุงสุก พร้อมรับประทาน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การแปรรูปน้ำพริกไข่เค็มบ้านกู่จาน

การออกแบบตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์

การใช้การตลาดดิจิทัลมาช่วยในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ได้จากการแปรรูปผลผลิตจากการเลี้ยงไก่ไข่

05 : แผนธุรกิจ

1. กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Customer segment)
- กลุ่มแม่บ้านพ่อบ้าน
- กลุ่มสำนักงาน พนักงานออฟฟิศ
- บุคคลทั่วไป
- กลุ่มข้าราชการที่เลี้ยงไก่
- อายุ 25-44 ปี จะเป็นกลุ่มเป้าหมายหลัก

2. สิ่งที่นำเสนอแก่ลูกค้า (Offer, Value Propositions)
- เป็นน้ำพริกที่ทำจากไข่ไก่เค็มของกลุ่ม
- เป็นสูตรเฉพาะทางกลุ่ม
- รสชาติอร่อยถูกปาก
- สะอาด ถูกหลักอนามัย
- หาซื้อง่าย พกพาสะดวก กินได้ทุกที่

3. ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า (channels)
- สื่อสังคมออนไลน์
- ผ่านสื่อออนไลน์ เช่น Facebook, Line

4. การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer relationships)
- สร้างระบบสมาชิก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 17,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าชุมชนบ้านกู่จาน

ออนไลน์ : อาหารไก่ไข่ลดต้นทุนและน้ำพริกไข่เค็ม By U2T For BCG

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65007106 : เพิ่มมูลค่าสินค้าด้วยการสร้างแบรนด์ (branding) และ เอกลักษณ์ของแบรนด์ (Brand Identity)

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.แคนน้อย อ.คำเขื่อนแก้ว จ.ยโสธร

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวโป่งเงินล้าน

รายละเอียด : "ข้าวโป่ง" เป็นขนมพื้นบ้านภาคอีสาน นิยมในฤดูหนาวหลังจากเกี่ยวข้าวเสร็จ ในแต่ละพื้นที่ก็จะมีสูตรขั้นตอนการทำที่ไม่เหมือนกัน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1. เครื่องนวดแป้ง
3. บรรจุภัณฑ์โลโก้แบรนด์
2. โรงเรือนสำหรับอบแห้ง

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่ม U2T ของเรา จะพัฒนาสินค้าที่มีอยู่ในชุมชนเพื่อต่อยอดสร้างแบรนด์ ออกแบบบรรจุภัณฑ์ พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจมากขึ้นกว่าเดิม จากเดิมโดยส่วนใหญ่แล้วข้าวโป่งจะเป็นแผ่นกลมๆ เราจึงจะสร้างผลิตภัณฑ์ในรูปแบบใหม่ๆที่แตกต่างไปกว่าเดิม เช่น ข้าวโป่งรูปหัวใจ และเพิ่มสีสันเพื่อดึงดูดความสนใจของลูกค้า อาจจะทำเป็นรสใบเตย รสฟักทอง รสมันม่วง และสามารถทำเป็นรสสมุนไพรได้ด้วย เราจะขายผ่านช่องทางออนไลน์และตลาดงาน OTOP หรือส่งให้กับผู้ค้ารายย่อย และจะมีการสร้างเพจ FACEBOOK หรือ Tik Tok หรืออาจจะขายผ่านแอป Shopee และ Lazada เพื่อเพิ่มช่องทางในการขายสินค้าขยายช่องทางการตลาด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65007108 : เพิ่มศักยภาพการขายสู่ช่องทางการตลาดออนไลน์

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.แคนน้อย อ.คำเขื่อนแก้ว จ.ยโสธร

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตะกร้าพลาสติก

รายละเอียด : ตะกร้าพลาสติก ชาวบ้านได้นำภูมิปัญญาท้องถิ่นด้านการจักสานวัสดุไม้ไผ่ หวาย ใบจาก ใบตอง ที่หาได้จากธรรมชาติให้เป็นเครื่องมือเครื่องใช้ในชีวิตประจำวัน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ภาพหรือรูปแบบที่ต้องการ

เหล็กตอกหมุดตัวตอกหมุด

เส้นพลาสติกสีและรวดลายต่างๆ

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่ม U2T ของเรา จะพัฒนาสินค้าที่มีอยู่ในชุมชนเพื่อต่อยอดสร้างแบรนด์ ออกแบบบรรจุภัณฑ์ พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจมากขึ้นกว่าเดิม จากเดิมโดยส่วนใหญ่แล้วข้าวโป่งจะเป็นแผ่นกลมๆ เราจึงจะสร้างผลิตภัณฑ์ในรูปแบบใหม่ๆที่แตกต่างไปกว่าเดิม เช่น ข้าวโป่งรูปหัวใจ และเพิ่มสีสันเพื่อดึงดูดความสนใจของลูกค้า อาจจะทำเป็นรสใบเตย รสฟักทอง รสมันม่วง และสามารถทำเป็นรสสมุนไพรได้ด้วย เราจะขายผ่านช่องทางออนไลน์และตลาดงาน OTOP หรือส่งให้กับผู้ค้ารายย่อย และจะมีการสร้างเพจ FACEBOOK หรือ Tik Tok หรืออาจจะขายผ่านแอป Shopee และ Lazada เพื่อเพิ่มช่องทางในการขายสินค้าขยายช่องทางการตลาด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65006621 : เพิ่มมูลค่าสินค้าด้วยการสร้างแบรนด์ (branding) และ เอกลักษณ์ของแบรนด์ (Brand Identity)

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ดงแคนใหญ่ อ.คำเขื่อนแก้ว จ.ยโสธร

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไก่ย่าง

รายละเอียด : ไก่ย่างบ้านแคนเป็นไก่ย่างที่ใช้ไก่พันธุ์พื้นบ้านอายุไม่เกิน 9 เดือน ซึ่งนำมาย่างแล้วจะได้รสชาติที่พิเศษกว่าไก่ย่างทั่วไป และมีวิธีการปรุงที่ไม่เหมือนที่อื่นเป็นเอกลักษณ์เฉพาะ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

โปรโมทการขายด้วยรูปภาพและวีดีโอ

เครื่องซีลสูญญากาศ

โทรศัพท์ (ใช้ในการขายของออนไลน์ผ่าน Facebook)

05 : แผนธุรกิจ

เนื่องจากในตำบลดงแคนใหญ่มีผลิตภัณฑ์ที่เป็นจุดเด่นในตำบลอยู่ 2 อย่าง คือ ไก่ย่างบ้านแคนและผ้าทอพื้นบ้าน ดังนั้นแผนธุรกิจของตำบลดงแคนใหญ่ จึงจะพัฒนาสินค้าในชุมชนโดยการสร้างแบรนด์ผลิตภัณฑ์ ออกแบบบรรจุภัณฑ์ และโลโก้สินค้า จากเมื่อก่อนที่ใส่บรรจุภัณฑ์ธรรมดาที่ยังไม่มีโลโก้และยังไม่เป็นที่น่าจดจำของท้องตลาด สมาชิกในทีมจึงจะออกแบบบรรจุภัณฑ์และโลโก้สินค้า เพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้าด้วยการสร้างแบรนด์และเอกลักษณ์ของแบรนด์ให้ตัวผลิตภัณฑ์มีคุณค่าและดึงดูดความสนใจของลูกค้ามากยิ่งขึ้น และจะมีช่องทางการขายผ่านทางออนไลน์ เช่น เพจ facebook แอพขายของออนไลน์ต่างๆ เพื่อให้ลูกค้าทุกคนสามารถเข้าถึงตัวสินค้าได้มากขึ้นและยังเป็นตัวเพิ่มช่องทางการตลาดในการขายสินค้าได้อีกด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65006637 : เพิ่มศักยภาพการขายสู่ช่องทางการตลาดออนไลน์

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ดงแคนใหญ่ อ.คำเขื่อนแก้ว จ.ยโสธร

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าทอพื้นบ้าน

รายละเอียด : ผ้าทอพื้นบ้าน เป็นผ้าฝ้ายซีกวง เป็นผ้าและเครื่องแต่งกาย ผ้าเป็นสไตล์พื้นบ้านมีลวดลายหลากหลาย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การจัดแสดงสินค้าในงานต่างๆ

โทรศัพท์ (ใช้ในการขายของออนไลน์ผ่าน Facebook)

โปรโมทด้วยรูปภาพและวิดีโอ

05 : แผนธุรกิจ

เนื่องจากในตำบลดงแคนใหญ่มีผลิตภัณฑ์ที่เป็นจุดเด่นในตำบลอยู่ 2 อย่าง คือ ไก่ย่างบ้านแคนและผ้าทอพื้นบ้าน ดังนั้นแผนธุรกิจของตำบลดงแคนใหญ่ จึงจะพัฒนาสินค้าในชุมชนโดยการสร้างแบรนด์ผลิตภัณฑ์ ออกแบบบรรจุภัณฑ์ และโลโก้สินค้า จากเมื่อก่อนที่ใส่บรรจุภัณฑ์ธรรมดาที่ยังไม่มีโลโก้และยังไม่เป็นที่น่าจดจำของท้องตลาด สมาชิกในทีมจึงจะออกแบบบรรจุภัณฑ์และโลโก้สินค้า เพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้าด้วยการสร้างแบรนด์และเอกลักษณ์ของแบรนด์ให้ตัวผลิตภัณฑ์มีคุณค่าและดึงดูดความสนใจของลูกค้ามากยิ่งขึ้น และจะมีช่องทางการขายผ่านทางออนไลน์ เช่น เพจ facebook แอพขายของออนไลน์ต่างๆ เพื่อให้ลูกค้าทุกคนสามารถเข้าถึงตัวสินค้าได้มากขึ้นและยังเป็นตัวเพิ่มช่องทางการตลาดในการขายสินค้าได้อีกด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

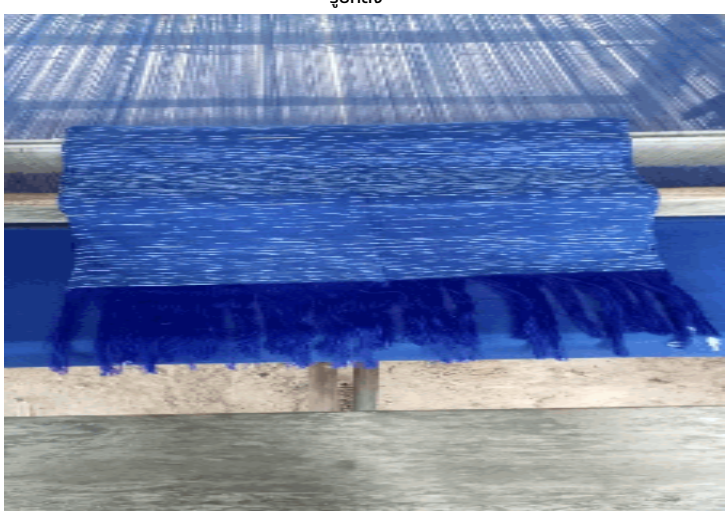
ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



PS65007264 : ตะกร้าสานและกระถางด้วยพลาสติก

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ดงเจริญ อ.คำเขื่อนแก้ว จ.ยโสธร

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตะกร้าสานพลาสติก

รายละเอียด : เป็นสินค้าที่สานด้วยมือ (Hand made)

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สร้างมูลค่าเพิ่มด้วยการพัฒนารูปแบบสินค้าให้มีความทันสมัยตรงตามความต้องการของตลาด

พัฒนาช่องทางการตลาดให้หลากหลายและเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่หลากหลาย

พัฒนาชุมชนหรือกลุ่มแม่บ้านและสตรีเพื่อเข้าถึงการส่งออกสินค้าทางการตลาดที่ทันสมัย

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

จุดเด่นของผลิตภัณฑ์ สินค้ามีน้ำหนักเบา มีรูปแบบให้เลือกหลากหลาย สร้างรายได้ให้แก่คนในชุมชน
การบริการ บริการสุภาพ มีบริการหลังการขาย
เป้าหมายสร้างเครือข่ายกลุ่มแม่บ้าน และวางแผนพัฒนาผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง

PS65021214 : ตะกร้าสานและกระถางด้วยพลาสติก

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ดงเจริญ อ.คำเขื่อนแก้ว จ.ยโสธร

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระถางสานพลาสติก

รายละเอียด : สินค้าสานด้วยมือ (Hand made)

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สร้างมูลค่าเพิ่มด้วยการพัฒนารูปแบบสินค้าให้มีความทันสมัยตรงตามความต้องการของตลาด

พัฒนาช่องทางการตลาดให้หลากหลายและเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่หลากหลาย

พัฒนาชุมชนหรือกลุ่มแม่บ้านและสตรีเพื่อเข้าถึงการส่งออกสินค้าทางการตลาดที่ทันสมัย

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

จุดเด่นของผลิตภัณฑ์ สินค้ามีน้ำหนักเบา มีรูปแบบให้เลือกหลากหลาย สร้างรายได้ให้แก่คนในชุมชน
การบริการ บริการสุภาพ มีบริการหลังการขาย
เป้าหมายสร้างเครือข่ายกลุ่มแม่บ้าน และวางแผนพัฒนาผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง

PS65022706 : ไวน์หมากเม่าทุ่งมน

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ทุ่งมน อ.คำเขื่อนแก้ว จ.ยโสธร

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไวน์หมากเม่าทุ่งมน

รายละเอียด : ไวน์หมากเม่าทุ่งมน เป็นไวน์ที่เกิดจากการหมักผลไม้พื้นบ้าน (หมากเม่า) ซึ่งเป็นผลไม้ตามฤดุกาลของตำบลทุ่งมน นำมาทำเป็นไวน์เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับผลไม้พื้นบ้าน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้วัตถุดิบที่มีอยู่ในชุมชนให้เกิดประโยชน์

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัย และมีคุณภาพ

สร้าง content ในการโปรโมทและจำหน่ายสินค้า

05 : แผนธุรกิจ

ไวน์หมากเม่าทุ่งมนขายผ่านเพจเฟสบุ๊คและหน้าร้านขายของชำที่บ้านโดยกลุ่มลูกค้าเน้นไปที่ประชาชนที่มีอายุ 20 ปีขึ้นไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านสุนิสาของชำและการเกษตร

ออนไลน์ : https://www.facebook.com/profile.php?id=100083622105500

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65022713 : น้ำยาล้างจานสมุนไพรทุ่งมน

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ทุ่งมน อ.คำเขื่อนแก้ว จ.ยโสธร

บัญชิต 5 คน | ประชาชน 6 คน | อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำยาล้างจานสมุนไพรทุ่งมน

รายละเอียด : น้ำยาล้างจานสมุนไพรทุ่งมน ผลิตจากสมุนไพรที่หาได้ง่ายในชุมชน เช่น มะกรูด ตะไคร้ มาทำเป็นน้ำยาล้างจานสมุนไพรจำหน่ายในราคาถูก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้วัตถุดิบที่มีอยู่ในชุมชนให้เกิดประโยชน์

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัย และมีคุณภาพ

สร้าง content ในการโปรโมทและจำหน่ายสินค้า

05 : แผนธุรกิจ

น้ำยาล้างจานสมุนไพรทุ่งมนขายผลิตภัณฑ์ผ่านเพจเฟสบุ๊คและหน้าร้านขายของชำที่บ้าน โดยกลุ่มลูกค้าเน้นไปที่ประชาชนทั่วไปที่สนใจสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านสุนิสาของชำและการเกษตร

ออนไลน์ : https://www.facebook.com/profile.php?id=100083622105500

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65017619 : โครงการขับเคลื่อนเสณษฐกิจและสั้งคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG) ตำบลนาคำ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.นาคำ อ.คำเขื่อนแก้ว จ.ยโสธร

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	7 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภันฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลูกปะคบสมุนไพร

รายละเอียด : สมุนไพรห่อด้วยผ้าขาว มัดด้วยด้ายขาวเป็นที่จับ ประคบ ซึ่งนำไปนึ่งให้ร้อน แล้วนำมาประคบตามร่างกาย บรรเทาอาการปวดตามร่างกาย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีคอมพิวเตอร์

แผนการตลาดออนไลน์

ขนส่ง

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาลูกปะคบสมุนไพรให้มีความหลากลายยกระดับมูลค่าสร้างรายได้ให้ชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65017668 : โครงการขับเคลื่อนเสณษฐกิจและสิ้งคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG) ตำบลนาคำ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.นาคำ อ.คำเขื่อนแก้ว จ.ยโสธร

บัญฑิต **5 คน**

ประชาชน **7 คน**

อาจารย์ **1 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภันฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แปรรูปหน่อไม้

รายละเอียด : บรรจุใส่ถุงมัดด้วยหนังยางซึ่งเป็นหน่อไม้นึ่ง และหน่อไม้ใส่ขวดน้ำพลาสติก เป็นการเก็บรักษาที่สามารถอยู่ได้นาน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีคอมพิวเตอร์

การตลาดออนไลน์

ขนส่ง

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาการแปรรูปหน่อไม้ให้มีความหลากลายยกระดับมูลค่าสร้างรายได้ให้ชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65008902 : โคมไฟกะลาบักตื้อ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.โพนทัน อ.คำเขื่อนแก้ว จ.ยโสธร

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	7 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โคมไฟกะลาบักตื้อ

รายละเอียด : โคมไฟกะลาบักตื้อ คือ ผลิตภัณฑ์ที่ทำจากกะลามะพร้าวที่มีอยู่ในท้องถิ่นและนำมาประดิษฐ์เป็นโคมไฟอเนกประสงค์ โดยทำลวดลายเป็นรูปตัวละครหนังประโมทัย หรือภาษาท้องถิ่นเรียกว่า หนังบักตื้อ ซึ่งเป็นสิ่งที่โดดเด่น และเป็นสัญลักษณ์ประจำตำบลโพนทัน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์จากกะลามะพร้าวผลผลิตทางการเกษตรที่เหลือทิ้ง

เพิ่มมูลค่าให้กับโคมไฟ ด้วยลวดลายที่เป็นเอกลักษณ์ สร้างจุดขายให้กับสินค้า

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ เช่น Facebook Fanpage

05 : แผนธุรกิจ

โคมไฟกะลาบักตื้อ ประกอบด้วยเหมาะสำหรับกลุ่มลูกค้าทั้งเพศชายและหญิงที่มีอายุระหว่าง 25-65 ปี มีรายได้ 10000 บาทขึ้นไป ประกอบอาชีพ ข้าราชการ, แม่บ้าน, พนักงานตามสำนักงาน และนักท่องเที่ยวที่ชื่นชอบเครื่องประดับและของแต่งบ้าน มีช่องทางจัดจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ ที่ Facebook page : U2T ของดี ต.โพนทัน ร้านค้าประจำหมู่บ้าน ต้นทุนในการทำธุรกิจทั้งหมด ประกอบด้วย ค่าวัสดุและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต ค่าแรงงาน ค่าบรรจุภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ของดีตำบลโพนทัน

ออนไลน์ : U2T ของดี ต.โพนทัน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65009516 : ข้าวแต๋นสามสี

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.โพนทัน อ.คำเขื่อนแก้ว จ.ยโสธร

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	7 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวแต๋นสามสี

รายละเอียด : ข้าวแต๋นสามสี คือ ผลิตภัณฑ์ที่ทำมาจากข้าวเหนียวซึ่งเป็นพันธุ์ข้าวที่ปลูกในท้องถิ่น นำมาแปรรูปเป็นของฝากประเภทอาหาร ให้มีลักษณะที่โดดเด่น คือ เป็นข้าวแต๋นสามสี สามรส ประกอบด้วย ข้าวก่ำ เมล่อน และน้ำแตงโม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์จากข้าวพันธุ์ท้องถิ่นนำมาแปรรูปเป็นขนมขบเคี้ยวและออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย

เพิ่มมูลค่าให้กับข้าวแต๋นด้วยความหลากหลายของรสชาติจากผลผลิตทางการเกษตรในท้องถิ่น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ข้าวแต๋นสามสี เจาะลงกลุ่มลูกค้าทั้งเพศชายเพศหญิง ที่มีอายุระหว่าง 10-45 ปี รายได้ 4000 บาทขึ้นไป ประกอบอาชีพนักเรียนและคนในชุมชนที่มีพฤติกรรมชื่นชอบขนมขบเคี้ยว ช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านออนไลน์ ที่ Facebook page : U2T ของดี ต.โพนทัน ร้านค้าขนมขบเคี้ยว ร้านค้าประจำหมู่บ้าน และงานแสดงสินค้าต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ของดีตำบลโพนทัน

ออนไลน์ : U2T ของดี ต.โพนทัน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง

PS65012783 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์จากเชือกไนล่อน ตำบลยอคำเขื่อนแก้ว จังหวัดยโสธร

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ย่อ อ.คำเขื่อนแก้ว จ.ยโสธร

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
7 คน	6 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระติบข้าว

รายละเอียด : กระติบข้าว ผลิตจากเชือกไนล่อน ต้นกก ต้นไหล ต้นผือ เอามาพัฒนาต่อยอดให้เกิดความสวยงาม มีเอกลักษณ์ประจำท้องถิ่น มีความคงทนต่อการใช้งาน โดยฝีมือแรงงานของคนในตำบลย่อได้ช่วยกันคิด และออกแบบ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มช่องทางการขายผ่านสื่อดิจิทัล

ออกแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลาย

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้ดูน่าสนใจ

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 30 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจในการซื้อของใช้ในบ้าน หรือเป็นผู้ที่สนใจในงาน Hanmade งานศิลปหัตถกรรม เพราะเป็นกลุ่มที่สนใจในผลิตภัณฑ์ที่มีความสวยงาม เป็นเอกลักษณ์ และสามารถใช้งานได้จริง
Costomer Relationships – มีการติดตามผลการใช้ผลิตภัณฑ์/สินค้า กับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากใช้สินค้าแล้วใช้งานได้จริง และมีความคงทนหรือไม่และนำผลการใช้มาช่วยในการ review สินค้าด้วย และมีการมอบของแถมให้กับลูกค้าที่มียอดสั่งซื้อ 800 บาทขึ้นไป
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook , Line , Shopee และตลาดบ้านย่อ รวมถึงจำหน่ายที่บ้าน
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับจากการซื้อผลิตภัณฑ์จากเชือกไนล่อน คือ สินค้ามีระยะในการใช้งานยาวนาน มีความคงทน และสินค้ามีความสวยงามและเป็นเอกลักษณ์ประจำท้องถิ่นสามารถใช้งานได้จริง
Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการออกแบบผลิตภัณฑ์ ออกแบบลวดลาย เลือกสีของเชือกไนล่อน ทำการสานเป็นผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูล เพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย อุปกรณ์ในการสานผลิตภัณฑ์แรงงานฝีมือในการผลิต การตลาด และการจัดจำหน่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65022323 : การเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์จากเชือกไนล่อน ตำบลย่อคำเขื่อนแก้ว จังหวัดยโสธร

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ย่อ อ.คำเขื่อนแก้ว จ.ยโสธร

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
7 คน	6 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : จานรองแก้ว

รายละเอียด : จานรองแก้ว ผลิตจากเชือกไนล่อน เอามาพัฒนาต่อยอดให้เกิดความสวยงาม มีเอกลักษณ์ประจำท้องถิ่น มีความคงทนต่อการใช้งาน โดยฝีมือแรงงานของคนในตำบลย่อได้ช่วยกันคิด และออกแบบ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านสื่อดิจิทัล

ออกแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลาย

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้น่าสนใจ

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 30 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจในการซื้อของใช้ในบ้าน หรือเป็นผู้ที่สนใจในงาน Hanmade งานศิลปหัตถกรรม เพราะเป็นกลุ่มที่สนใจในผลิตภัณฑ์ที่มีความสวยงาม เป็นเอกลักษณ์ และสามารถใช้งานได้จริง
Costomer Relationships – มีการติดตามผลการใช้ผลิตภัณฑ์/สินค้า กับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากใช้สินค้าแล้วใช้งานได้จริง และมีความคงทนหรือไม่และนำผลการใช้มาช่วยในการ review สินค้าด้วย และมีการมอบของแถมให้กับลูกค้าที่มียอดสั่งซื้อ 800 บาทขึ้นไป
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook , Line , Shopee และตลาดบ้านย่อ รวมถึงจำหน่ายที่บ้าน
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับจากการซื้อผลิตภัณฑ์จากเชือกไนล่อน คือ สินค้ามีระยะในการใช้งานยาวนาน มีความคงทน และสินค้ามีความสวยงามและเป็นเอกลักษณ์ประจำท้องถิ่นสามารถใช้งานได้จริง
Key Activities – กระบวกการผลิต เริ่มจากการออกแบบผลิตภัณฑ์ ออกแบบลวดลาย เลือกสีของเชือกไนล่อน ทำการสานเป็นผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย อุปกรณ์ในการสานผลิตภัณฑ์แรงงานฝีมือในการผลิต การตลาด และการจัดจำหน่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,070

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65017631 : โครงการขับเคลื่อนเศรษกิจและสิ้งคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG)

ตำบลสงเปือย

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.สงเปือย อ.คำเขื่อนแก้ว จ.ยโสธร

บัญฑิต 5 คน | ประชาชน 7 คน | อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภันฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : นักเก็ตปลาส้ม

รายละเอียด : นักเก็ตปลาส้ม นำปลาส้มมาทำเป็นนักเก็ตเพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้า

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แพลตฟอร์มค้นหาร้านอาหาร และสั่งอาหารออนไลน์

สินค้าที่มีเอกลักษณ์

พัฒนาบรรจุภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตสินค้าจากวัตุดิบที่มีในชุมชนให้มีมูลค่าเพิ่มมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65017651 : โครงการขับเคลื่อนเสณษฐกิจและสั้งคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG) ตำบลสงเปือย

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.สงเปือย อ.คำเขื่อนแก้ว จ.ยโสธร

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	7 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภันฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าผ้า

รายละเอียด : กระเป๋าผ้าจากผ้าฝ้าย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาบรรจุภัณฑ์

แพลตฟอร์มค้นหาแหล่งผลิตและจำหน่าย

สินค้าที่มีเอกลักษณ์

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตสินค้าที่เข้าถึงได้ทุกเพศทุกวัย มีเอกลักษณ์ และสวยงาม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65017618 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG) ตำบลเหล่าไฮ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.เหล่าไฮ อ.คำเขื่อนแก้ว จ.ยโสธร

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระหรี่ปั๊บไฮไฮ

รายละเอียด : ขนมกระหรี่ปั๊บ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กระบวนการผลิต

ตลาดออนไลน์

ออกแบบโลโก้สินค้า

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาไส้ขนมกะหรี่ปั๊บให้มีความหลากลายยกระดับมูลค่าสร้างรายได้ให้ชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,338

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65017690 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG) ตำบลเหล่าไฮ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.เหล่าไฮ อ.คำเขื่อนแก้ว จ.ยโสธร

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลูกประคบสมุนไพร

รายละเอียด : ลูกประคบสมุนไพรให้มีความหลากลายยกระดับมูลค่าสร้างรายได้ให้ชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

วิธีการเก็บรักษาสมุทรไพรลูกประคมให้ได้นาน

ตลาดออนไลน์

การใช้สื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาลูกประคบสมุนไพรให้มีความหลากลายยกระดับมูลค่าสร้างรายได้ให้ชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65027106 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์จักสานจากไม้ไผ่ เพื่อเพิ่มมูลค่าเศรษฐกิจชุมชนทรายมูล

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ทรายมูล อ.ทรายมูล จ.ยโสธร

บัณฑิต **8 คน** | ประชาชน **8 คน** | อาจารย์ **3 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระติบข้าวไม้ไผ่งาม

รายละเอียด : กระติบเป็นภาชนะทรงกระบอกสานด้วยตอกไม้ไผ่ ใช้สำหรับใส่ข้าวเหนียวที่นึ่งสุกแล้ว เลือกใช้ไม้ไผ่มาจักสาน มีการออกแบบกระติบ มี 2 ชั้น ช่วยรักษาความร้อนของข้าวนึ่ง โดยสามารถ เก็บรักษาข้าวนึ่งให้อุ่นคงความนุ่มอยู่ได้หลายชั่วโมง โดยไม่ชื้นแฉะหรือแห้ง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้วัสดุที่มีอยู่แล้วในการต่อยอด

ต่อยอด,งานที่มีอยู่แล้วให้มีมูลค่าเพิ่มขึ้น

สร้างรายได้และพัฒนาชิ้นงาน

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคอีสาน 80% ภาคอื่นๆ 20% และอาศัยอยู่ในชุมชนอำเภอทรายมูลและพื้นที่ใกล้เคียง กลุ่มคนที่ชื่นชอบของฝากหรือกระติบข้าวที่มีลวดลายสีสันสวยงาม ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 30 ปีขึ้นไป ทุกอาชีพ ทุกระดับรายได้
Costomer Relationships – มีการขายตรงที่บ้าน ให้คนในชุมชนหรือผู้ที่อยู่ใกล้เคียงสามารถเดินทางมาซื้อได้ มีการทำเพจ Facebook เพื่อเป็นการเพิ่มช่องทางการขายให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงได้ง่ายและมีลูกค้ามากขึ้น
Channels – จัดจำหน่าย อัพเดตข้อมูลสินค้าผ่านเพจ Facebook ชื่อว่า "กระติบข้าวไม้ไผ่งาม" รวมถึงจำหน่ายที่บ้าน ซึ่งตั้งอยู่ภายในชุมชน และออกบูทในงานสินค้าเกษตรและสินค้า OTOP ของจังหวัดยโสธรในทุก ๆ ปี
Value Propositions – กระติบข้าวที่มีลวดลายหรือเอกลักษณ์ของท้องถิ่น ส่วนใหญ่จะใช้สีผสมลงในกระบอกไม้ไผ่แล้วนำมาย้อมตอกให้เป็นสีสันตามที่ตัวเองต้องการ และมีการปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์เพื่อดึงดูดความสนใจจากลูกค้า
Key Activities – การเตรียมไม้ไผ่สำหรับการสานกระติบข้าวนั้น ควรมีอายุไม่เกินหนึ่งปี โดยเลือกไผ่ที่โตเพียงฝนเดียวมาทำก่องข้าวหรือสานกระติบ เมื่อเหลาไม้ไผ่จนมีขนาดเหลือความหนาประมาณ 0.05 เซนติเมตร ก็จะขูดเสี้ยนไม้ออก เพื่อให้ตอกมีความเรียบและอ่อนบางที่สุด เมื่อได้ตอกมาประมาณ 100-150 เส้นแล้ว ก็จะเริ่มสานกระติบข้าวได้ บางครั้งผู้สานต้องการเพิ่มลวดลายในการสานกระติบก็จะย้อมสีตอกก่อนก็มี ส่วนใหญ่จะใช้สีผสมลงในกระบอกไม้ไผ่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65027116 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์เส้นขนมจีน เพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้าชุมชนทรายมูล

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ทรายมูล อ.ทรายมูล จ.ยโสธร

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
8 คน	8 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมเส้นเพื่อสุขภาพ

รายละเอียด : ขนมจีนเส้นสดที่ผลิตวันต่อวันไม่มีสารกันบูดซึ่งเป็นอันตรายต่อสุขภาพอีก ทั้งยังมีการใช้วัตถุดิบจากธรรมชาติ เช่น สีของเส้นขนมจีน สีม่วงหรือฟ้าที่ทำมาจากดอกอัญชัน สีเขียวที่ทำมาจากใบเตย และสีเหลืองทำมาจากฟักทอง ซึ่งเต็มไปด้วยสมุนไพรเข้มข้นที่ดีต่อโภชนาการ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้วุสดุที่มีอยู่แล้วในการต่อยอด

ใช้บรรจุภัณฑ์ใหม่ที่สามารถสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชน

ใช้โซเชียลมีเดียในการเพิ่มช่องทางการขาย

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคอีสาน 80% ภาคอื่นๆ 20% อาศัยอยู่ในชุมชนอำเภอทรายมูลและพื้นที่ใกล้เคียง กลุ่มคนที่รักสุขภาพ ชอบรับประทานอาหารเพื่อสุขภาพแคลอรี่ต่ำ ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 20 ปีขึ้นไป ทุกกลุ่มอาชีพ ทุกระดับรายได้

Costomer Relationships – มีการขายตรงที่บ้าน ให้คนในชุมชนหรือผู้ที่อยู่ใกล้เคียงสามารถเดินทางมาซื้อได้ มีการทำเพจ Facebook เพื่อเป็นการเพิ่มช่องทางการขายให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงได้ง่ายและมีลูกค้ามากขึ้น

Channels – จัดจำหน่าย อัพเดตข้อมูลสินค้าผ่านเพจ Facebook ชื่อว่า "ขนมเส้นเพื่อสุขภาพละมูล" รวมถึงจำหน่ายที่บ้าน ซึ่งตั้งอยู่ภายในชุมชน และออกบูทในงานสินค้าเกษตรและสินค้า OTOP ของจังหวัดยโสธรในทุกๆปี

Value Proposities – ขนมจีนเส้นสดของกลุ่มชุมชนทำขึ้นสดใหม่ทุกวัน ใช้วัตถุดิบที่หาได้ในพื้นที่มาใช้ในการผลิต จึงมั่นใจว่าปราศจากสารปนเปื้อน และสีที่ใช้ในการทำเส้นขนมจีนก็ใช้สีจากธรรมชาติ เช่น สีม่วงหรือสีฟ้าใช้ดอกอัญชัน สีเขียวใช้ใบเตย สีเหลืองใช้ฟักทอง มีการปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์เพื่อให้สามารถดึงดูดความสนใจจากลูกค้า ซึ่งเป็นปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ให้มีความสวยงามและคงทน นอกจากนี้กลุ่มที่ทำเช่งจักสานยังมีรายได้เสริมจากการจักสานเช่งใส่ขนมจีนให้กับทางกลุ่มอีกด้วย

Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการเตรียมแป้งข้าวเจ้าได้มาตรฐานปลอดสาร

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65013202 : การเพิ่มมูลค่าจากผ้าที่ไม่ได้ใช้แล้วเป็นกระถางต้นไม้

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.คูเมือง อ.มหาชนะชัย จ.ยโสธร

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระถางต้นไม้ Recycle ณ คูเมือง

รายละเอียด : กระถางต้นไม้จากผ้าขนหนูเหลือใช้ ประสิทธิภาพการใช้งานของกระถางต้นไม้จากผ้าขนหนูเหลือใช้ว่าสามารถใช้ประโยชน์ได้จริง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรสภาพ)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การเพิ่มช่องทางกานขาย

การออกแบบผลิตภัณฑ์

การออกแบบตราสินค้า

05 : แผนธุรกิจ

ผ้าขนหนูเก่าไม่ใช้แล้ว ทิ้งไปก็กลายเป็นขยะ ไอเดียเก๋ๆเปลี่ยนผ้าขนหนูเก่าให้กลายมาเป็นกระถางต้นไม้สุดเก๋ ที่ทำได้ด้วยตัวเอง ได้กระถางต้นไม้รูปทรงแปลกและสวย ที่เหมาะกับมุมสวนมุมบ้านและเข้ากับการปลูกไม้ดอกไม้ประดับหลากหลาย และยังสามารถสร้างรายได้ให้คนในชุมชนอีกด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65013256 : เพิ่มมูลค่าสินค้าด้วยการสร้างแบรนด์ (branding) เสื่อกก ตำบลคูเมือง

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.คูเมือง อ.มหาชนะชัย จ.ยโสธร

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ณ คูเมือง

รายละเอียด : การทอเสื่อเป็นภูมิปัญญาชาวบ้าน โดยใช้วัตถุดิบที่หาได้ง่ายในท้องถิ่น คือใช้ต้นกก คิดค้นลวดลายให้แปลกใหม่ เช่น ลายดอกลายน้อย ลายสมอคู่ และลายแพรวา ถักทอจนเป็นผืนสวย การสร้างแบนด์ และการสร้างช่องทางการขาย เพื่อเพิ่มรายได้ให้ชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การเพิ่มช่องทางการขาย

การออกแบบตราสินค้า

การออกแบบผลิตภัณฑ์เสื่อกก ให้มีความหลากหลาย

05 : แผนธุรกิจ

การทอเสื่อในตำบลคูเมือง เป็นสร้างอาชีพเสริมนอกเหนือจากการประกอบอาชีเกษตรกรรม และมองหาแนวทางการ แก้ไขปัญหาให้คนในชุมชนรู้จักใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ สามารถสร้างทักษะอาชีพ และรายได้ให้กับคน ในชุมชนไปพร้อมกัน โดยน าภูมิปัญญาท้องถิ่น แต่ยังขาดตลาดในการจำหน่าย พวกเรา U2T จึงเล็งเห็นในการสร้างแบนด์ และการสร้างช่องทางการขาย เพื่อเพิ่มรายได้ให้ชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65012888 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์และแบนด์สินค้ากระหรีฟฟ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.โนนทราย อ.มหาชนะชัย จ.ยโสธร

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กะหรี่พัฟตำบลโนนทราย

รายละเอียด : ขนมกะหรี่ปั๊บ เป็นขนมทานเล่นและเป็นของฝาก ที่มีแป้งนุ่มฟูเบาและให้ไส้ค่อนข้างเยอะ ซึ่งในร้านมีทั้งไส้หวานและไส้เค็ม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ส่งเสริมกระบวนการเรียนรู้ พัฒนาสูตรใหม่ เพื่อดึงดูดความสนใจของลูกค้าเพิ่มขึ้น

พัฒนาบรรจุภัณฑ์แบบใหม่ เพื่อดึงดูดความสนใจของลูกค้าเพิ่มขึ้น

เพิ่มช่องทางจำหน่าย และควรเพิ่มโอกาสการขายมากขึ้น ด้วยช่องทางออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าทุกระดับ ทั้งเพศชายและเพศหญิง ที่ส่วนใหญ่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ โดยมีอายุตั้งแต่ 5 ปีขึ้นไป
Costomer Relationships – มีการติดตามผลการบริโภคของลูกค้า ว่าสินค้ามีคุณภาพเป็นอย่างไร และนำผลการใช้มาช่วยในการ review สินค้าด้วย
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook Line Instagram และ tiktok ซึ่งเป็นช่องทางออนไลน์ทั้งหมด รวมถึงจำหน่ายที่บ้าน
Value Propositions – ขนมกะหรี่ปั๊บ เป็นขนมทานเล่นและเป็นของฝาก ที่มีแป้งนุ่มฟูเบาและให้ไส้ค่อนข้างเยอะ ซึ่งในร้านมีทั้งไส้หวานและไส้เค็ม
Key Activities – การผลิต การบรรจุ การจัดส่ง การโปรโมทและจำหน่ายสินค้า การผลิตและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Resources – ประกอบไปด้วยสูตรการทำขนมกะหรี่ปั๊บ แรงงานผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชน วัตถุดิบการทำขนม การตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า
Key Partners – กลุ่มแม่บ้านเป็นผู้ผลิตและจำหน่าย ผู้นำชุมชน และแหล่งวัตถุดิบ
Cost Structure – ประกอบไปด้วยค่าวัตถุดิบ ค่าแรงงาน และค่าบรรจุภัณฑ์
Revenue Streams – รายได้จากการขายที่บ้าน และรายได้จากการขายออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65012925 : การพัฒนาและยกระดับผลิตภัณฑ์เสื่อทอ ตำบลหนองโนนทราย

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.โนนทราย อ.มหาชนะชัย จ.ยโสธร

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื่อทอ

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์เสื่อทอ เป็นผลิตภัณฑ์ที่ถักทอจากต้นกก โดยมีการย้อมสี เป็นเอกลักษณ์ของพื้นที่ตำบลโนนทราย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์เสื่อทอ ด้วยการออกแบบโลโก้ผลิตภัณฑ์ เพื่อดึงดูดความสนใจของลูกค้าเพิ่มขึ้น และสร้างจุดขายให้กับสินค้า

ปรับปรุงรูปแบบบรรจุภัณฑ์และผลิตภัณฑ์ให้มีความเหมาะสมเพื่อการจัดจำหน่าย

เพิ่มช่องทางจำหน่าย และควรเพิ่มโอกาสการขายมากขึ้น ด้วยช่องทางออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าทุกระดับ ทั้งเพศชายและเพศหญิง ตั้งแต่วัยทำงานจนถึงวัยเกษียน ที่ส่วนใหญ่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ โดยมีอายุตั้งแต่ 16 ปีขึ้นไป
Costomer Relationships – มีการติดตามผลการบริโภคของลูกค้า ว่าสินค้ามีคุณภาพเป็นอย่างไร และนำผลการใช้มาช่วยในการ review สินค้าด้วย
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook Line Instagram และ tiktok ซึ่งเป็นช่องทางออนไลน์ทั้งหมด รวมถึงจำหน่ายที่บ้าน
Value Propositions – ผลิตภัณฑ์เสื่อทอ เป็นเอกลักษณ์ และมีคุณค่าทางวัฒนธรรม ที่ทางกลุ่มผู้จัดทำได้อนุรักษ์ไว้ รวมถึงเป็นการสืบสานภูมิปัญญาท้องถิ่น
Key Activities – ผลิตภัณฑ์เสื่อทอ ย้อมสีสังเคราะห์ การผลิต / บรรจุ / จัดส่ง ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Resources – ทรัพยาการทางปัญญา ทรัพยากรบุคคล ทรัพยากรวัสดุในชุมชน รวมถึงการตลาดและการจัดจำหน่าย
Key Partners – กลุ่มแม่บ้านเป็นผู้ผลิตและจำหน่าย ผู้นำชุมชน และแหล่งวัตถุดิบ
Cost Structure – ประกอบไปด้วย ค่าวัสดุอุปกรณ์ เช่น สีสังเคราะห์ อุปกรณ์ถักทอ ค่าแรงงาน ค่าบรรจุภัณฑ์ และค่าการตลาด
Revenue Streams – รายได้จากการขายที่บ้าน และรายได้จากการขายออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง

PS65017192 : ไม้กวาดดอกหญ้า

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.บากเรือ อ.มหาชนะชัย จ.ยโสธร

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไม้กวาดดอกหญ้า

รายละเอียด : 1. ดอกหญ้า 2.กรรไกร 3. เชือกฟางเหนียว 4. ตะปู 5.ค้อน 6. ยางมะตอย 7. สีย้อมไม้ 8.ด้ามไม้ไผ่

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

จัดอบรมกลุ่มวิสาหกิจชุมชน เกี่ยวกับการสร้างเพจ

เพิ่มช่องทางในการโปรโมทและขายสินค้า

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่และใกล้เคียง ตลอดจนบนแพลทฟอร์มออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ไม้กวาดดอกหญ้า บ้านปอแดง หมู่ 10 มหาชนะชัย จังหวัดยโสธร ด้านกลุ่มลูกค้า 16-30ปี ด้านราคาสินค้า ราคาขายส่ง 40 บาท ราคาส่ง 50 บาท อุปกรณ์ที่ใช้ ดอกหญ้า เชือกฟางเหนียว ด้ามไม้ไผ่ ยางมะตอย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65017218 : กระเป๋าผ้าขาวม้า

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.บากเรือ อ.มหาชนะชัย จ.ยโสธร

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าผ้าขาวม้า

รายละเอียด : ลูกค้าจะเป็นผู้ติดต่อสอบถามและสั่งสินค้า ว่าลูกค้าต้องการกระเป๋าแบบไหน ซึ่งทางกลุ่มที่จัดทำก็ได้เตรียมแบบและผ้าไว้ให้ลูกค้า หรือไม่ลูกค้าสามารถนำผ้าหรือแบบของกระเป๋ามาให้กลุ่มดูเพื่อจะได้ตรงต่อความต้องการลูกค้ามากที่สุด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

จัดอบรมกลุ่มวิสาหกิจชุมชน เกี่ยวกับการสร้างเพจ

เพิ่มช่องทางในการโปรโมทและขายสินค้า

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่และใกล้เคียง ตลอดจนบนแพลทฟอร์มออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์กระเป๋าผ้าขาวม้า บ้านท่าช้าง ตำบลมหาชนะชัย จังหวัดยโสธรกลุ่มลูกอยู่ในทุกภูมิภาค ตั้งแต่ 15 ปีไปจนถึงลูกค้าสามารถนำแบบกระเป๋าหรือผ้าที่ลูกค้าต้องการ นำมาให้ทางกลุ่มจัดทำได้ ราคาขึ้นอยู่กลับขนาดของกระเป๋าและผ้าที่ใช้ตัด ราคาเริ่มต้น 50-350 บาท

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65010669 : โครงการพัฒนาการแปรรูปอาหารสินค้า OTOP การทำแหมหมู แหนมวัว ไร้สารกันบูด ตำบลบึงแก อำเภอมหาชนะชัย จังหวัดยโสธร

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.บึงแก อ.มหาชนะชัย จ.ยโสธร

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	7 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แหนมหมูไร้สารกันบูด

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์จากกลุ่มชาวบ้าน ตำบลบึงแก อำเภอมหาชนะชัย จังหวัดยโสธร

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้สื่อออนไลน์เพื่อเพิ่มช่องทางในการจัดจำหน่ายสินค้า

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ใหม่เพื่อให้สินค้ามีความน่าสนใจมากยิ่งขึ้น และเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

การอบรมเพื่อปรับปรุงสูตรเพื่อให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพมากยิ่งขึ้น

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

แหนมหมูไร้สารกันบูด เป็นผลิตภัณฑ์แปรรูปอาหารจากชาวบ้าน ตำบลบึงแก อำเภอมหาชนะชัย จังหวัดยโสธร โดยทางทีมได้นำเสนอแผนธุรกิจในรูปแบบ Business Model Canvas

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง

PS65025741 : โครงการพัฒนาแบรนด์อาหารสินค้า OTOP แหนมหมู แหนมวัว ไร้สารกันบูด ตำบลบึงแก อำเภอมหาชนะชัย จังหวัดยโสธร

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.บึงแก อ.มหาชนะชัย จ.ยโสธร

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	7 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แหนมวัวไร้สารกันบูด

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์จากกลุ่มชาวบ้าน ตำบลบึงแก อำเภอมหาชนะชัย จังหวัดยโสธร

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้สื่อออนไลน์เพื่อเพิ่มช่องทางในการจัดจำหน่ายสินค้า

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ใหม่เพื่อให้สินค้ามีความน่าสนใจมากยิ่งขึ้น และเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

การอบรมเพื่อปรับปรุงสูตรเพื่อให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพมากยิ่งขึ้น

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

แหนมวัวไร้สารกันบูด เป็นผลิตภัณฑ์แปรรูปอาหารจากชาวบ้าน ตำบลบึงแก อำเภอมหาชนะชัย จังหวัดยโสธร โดยทางทีมได้นำเสนอแผนธุรกิจในรูปแบบ Business Model Canvas

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง

PS65011940 : โครงการอบรมส่งเสริมด้านตลาดออนไลน์ การสร้างแบรนด์และออกแบบบรรจุภัณฑ์

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ผือฮี อ.มหาชนะชัย จ.ยโสธร

บัณฑิต **5 คน** | ประชาชน **6 คน** | อาจารย์ **2 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมกะหรี่ปั๊ป

รายละเอียด : ขนมกะหรี่ปั๊ป ผลิตจากวัตถุดิบที่ไร้สารกันบูด มีทั้งหมด 5 ไส้

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบบรรจุภัณฑ์

เทคนิคการถ่ายภาพเพื่อสร้างจุดขาย

การสร้างคอนเทนต์เกี่ยวกับสินค้าให้น่าสนใจ

05 : แผนธุรกิจ

Costomer Segment – กลุ่มแม่บ้านภายในตำบลผือฮี อำเภอมหาชนะชัย จังหวัดยโสธร ช่วงอายุ 20-45 ปี เพราะเป็นกลุ่มคนที่ชอบในการทำอาหาร เนื่องจากมีการบริโภคในชีวิตประจำวัน

Costomer Relationships – มีการติดตามผลิตภัณฑ์หลังการขายกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่ามีปัญหาหลังจากบริโภคหรือไม่อย่างไร และให้ลูกค้าประเมินคุณภาพของผลิตภัณฑ์พร้อมทั้ง Review ความพึงพอใจ

Channesl – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook และตลาดชุมชนบ้านหัวดอน

Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ ขนมกะหรี่ปั๊ปที่แสนอร่อย สดใหม่ และปลอดภัยเพราะผลิตวัตถุดิบที่ไม่มีสารกันบูด

Key Activites – กระบวนการผลิตเริ่มจากการนวดแป้ง การผสมไส้ขนม ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า

Key Partners – ในส่วนของผู้ให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ จะมีร้านค้าในชุมชน, ร้านอาหารและบุคคลทั่วไป

Cost Structure – ต้นทุนจะประกอบไปด้วย ค่าวัสดุดิบ ค่าแรงงาน ค่าบรรจุภัณฑ์ ค่าการตลาด และค่าสาธารณูปโภคต่างๆ

Revenue Streams – รายได้จากการทำธุรกิจ จะได้จากการผลิตภัณฑ์ขนมกะหรี่ปั๊ป โดยจัดจำหน่ายที่ร้านค้าชุมชนและจำหน่ายผ่านออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65027716 : โครงการอบรมการส่งเสริมด้านตลาดออนไลน์ (ชาสมุนไพร)

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ผือฮี อ.มหาชนะชัย จ.ยโสธร

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าทอมือ

รายละเอียด : ผ้าทอมือที่มีลายสวยงาม สามารถใช้งานได้หลากหลายโอกาส ใช้เป็นของฝากได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบบรรจุภัณฑ์

เทคนิคการถ่ายภาพ

การสร้างคอนเทนต์

05 : แผนธุรกิจ

Costomer Segment – กลุ่มแม่บ้านภายในตำบลผือฮี อำเภอมหาชนะชัย จังหวัดยโสธร ช่วงอายุ 20-45 ปี เพราะเป็นกลุ่มคนที่ชื่นชอบในการใส่ผ้าพื้นเมือง เนื่องจากทางกลุ่มต้องการรักษาภูมิปัญญา และสืบสานการทำผ้าทอมือในอยู่กับชุมชนและสืบทอดสู่ลูกหลาน

Costomer Relationships – มีการติดตามผลิตภัณฑ์หลังการขายกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่ามีปัญหาหลังจากใช้ผ้าทอมือหรือไม่อย่างไร และให้ลูกค้าประเมินคุณภาพของผลิตภัณฑ์พร้อมทั้ง Review ความพึงพอใจ

Channesl – จัดจำหน่ายโดยวางขายตามเทศกาลต่างๆ และจำหน่ายผ่านช่องทาง Facebook และตลาดชุมชน

Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ เป็นผลิตภัณฑ์ Hand made ผ้าทอมือที่มีลายสวยงาม สามารถใช้งานได้หลากหลายโอกาส ใช้เป็นของฝากได้

Key Activites – กระบวนการผลิตเริ่มจากการจัดหาด้าย การคิดค้นลายผ้า กระบวนการทอผ้า ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า

Key Partners – ในส่วนของผู้ให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ จะมีร้านค้าในชุมชนและบุคคลทั่วไป

Cost Structure – ต้นทุนจะประกอบไปด้วย ค่าวัสดุดิบ ค่าแรงงาน ค่าบรรจุภัณฑ์ ค่าการตลาด และค่าสาธารณูปโภคต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65010540 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากภูมิปัญญาท้องถิ่นเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพทางการจัดการชุมชนอย่างยั่งยืน ตำบลฟ้าหยาด อำเภอมหาชนะชัย จังหวัดยโสธร

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ฟ้าหยาด อ.มหาชนะชัย จ.ยโสธร

บัณฑิต 5 คน | ประชาชน 5 คน | อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ของที่ระลึกมาลัยข้าวตอก

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ของชุมชน ตำบลฟ้าหยาด ลักษณะ : 1.พวงมาลัยจิ๋ว 2.พวงมาลัยข้อ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ทักษะการร้อยมาลัยข้าวตอก

การออกแบบมาลัยข้าวตอกเป็นรูปแบบต่าง ๆ

นำสินค้าจัดจำหน่ายผ่าน Platform facebook

05 : แผนธุรกิจ

ตลาดเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าทั้งในและนอกพื้นที่จังหวัดยโสธร อีกทั้งยังรวมไปถึงนักท่องเที่ยว หรือผู้ที่สนใจในความงดงามของมาลัยข้าวตอก

สภาพการแข่งขัน

เนื่องจากผลิตภัณฑ์จำหน่ายอยู่ในเขตพื้นที่จึงทำให้ลูกค้าที่อยู่จังหวัดใกล้เคียงและจังหวัดอื่น ๆ เข้าถึงผลิตภัณฑ์ได้ยาก จึงเริ่มมีการมองหาพื้นที่ตลาดสินค้าที่เป็นช่องทางออนไลน์เพื่อให้ลูกค้าที่อยู่จังหวัดใกล้เคียงและจังหวัดอื่น ๆ เกิดความสะดวกในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์และทำให้สินค้าเป็นที่รู้จักมากขึ้น โดยอาจจะต้องเพิ่มงบประมาณในการผลิตและทำการประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางออนไลน์และช่องทางอื่น ๆ เพื่อให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จักมากขึ้น

เป้าหมายทางธุรกิจ

เป้าหมายระยะสั้น ทำให้เป็นสินค้าเป็นที่รู้จักของคนในท้องถิ่นตำบลฟ้าหยาด อำเภอมหาชนะชัย จังหวัดยโสธร

เป้าหมายระยะกลาง ทำให้เป็นสินค้าเป็นที่รู้จักของจังหวัดยโสธร

เป้าหมายระยะยาว ทำให้สินค้าเป็นที่รู้จักทั้งในประเทศและต่างประเทศ

ปัจจัยแห่งความสำเร็จ

1. การมีช่องทางการค้าขายที่หลากหลาย ทำให้เข้าถึงความต้องการของลูกค้าได้มากยิ่งขึ้น
2. ผลิตภัณฑ์ต้องมีคุณภาพและสวยงาม เพื่อให้ลูกค้าที่เลือกซื้อไปนั้นได้สินค้าที่ดีและมี

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 35,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

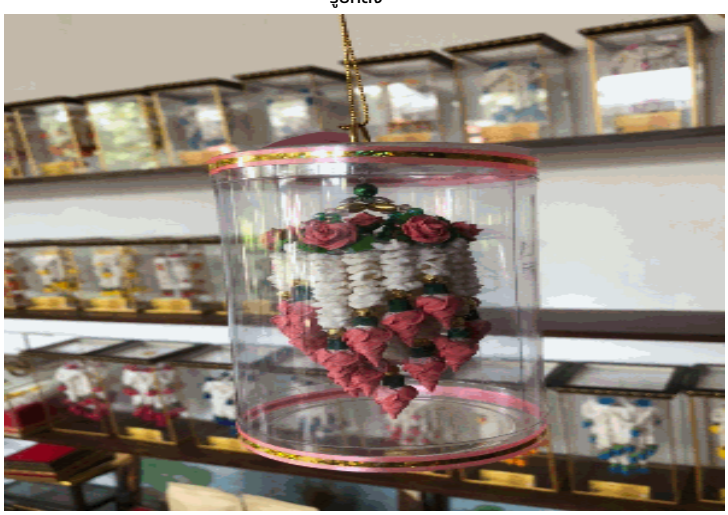
ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



PS65025752 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากภูมิปัญญาท้องถิ่นเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพทางการจัดการชุมชนอย่างยั่งยืน ตำบลฟ้าหยาด อำเภอมหาชนะชัย จังหวัดยโสธร

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ฟ้าหยาด อ.มหาชนะชัย จ.ยโสธร

บัณฑิต 5 คน | ประชาชน 5 คน | อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ของที่ระลึกผ้าแส่ว

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ของชุมชน ตำบลฟ้าหยาด ลักษณะ : 1. เสื้อลายผ้าแส่ว 2. กระเป๋าลายผ้าแส่ว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ทักษะการตัดเย็บผ้า

การออกแบบผ้าเป็นรูปแบบต่าง ๆ

เพิ่มคุณค่าและมูลค่า

05 : แผนธุรกิจ

"ผ้าแส่ว" คือ ผืนผ้าสี่เหลี่ยมขนาดเล็กโดยมากเป็นผ้าฝ้ายพื้นขาวล้วนภายในผืนผ้านั้นบรรจุแม่ลายผ้าต่าง ๆ ที่ผ่านการพิเคราะห์แล้วว่าเป็นลายที่สวยงาม เป็นลายที่ผู้เป็นแม่ชื่นชอบ หรือเป็นลายสำคัญที่แม่ต้องการให้ลูกสาวอนุรักษ์สืบทอดเอาไว้ มีตั้งแต่ลายพื้นฐานง่าย ๆ ไปจนกระทั่งลายที่มีความสลับซับซ้อน ซึ่งลายผ้าดังกล่าว เกิดจากการสร้างลวดลายโดยกระบวนการทอผ้าด้วยเทคนิคเก็บขิด หรือการสะกิดด้ายเส้นยืนขึ้น – ลง

ดังนั้น คณะผู้จัดทำจึงเล็งเห็นความสำคัญของผ้าแส่ว โดยการทำของที่ระลึก เพื่อเป็นอนุรักษ์ผ้าแส่วให้คงอยู่ และเป็นที่รู้จักมากขึ้น เพราะเหตุนี้จึงเห็นว่าของที่ระลึกผ้าแส่วสามารถนำมาต่อยอดให้เป็นผลิตภัณฑ์เพื่อจัดจำหน่ายทั้งภายในและภายนอกชุมชน

ตลาดเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าทั้งในและนอกพื้นที่จังหวัดยโสธร อีกทั้งยังรวมไปถึงนักท่องเที่ยว หรือผู้ที่สนใจ

สภาพการแข่งขัน

เนื่องจากผลิตภัณฑ์จำหน่ายอยู่ในเขตพื้นที่จึงทำให้ลูกค้าที่อยู่จังหวัดใกล้เคียงและจังหวัดอื่น ๆ เข้าถึงผลิตภัณฑ์ได้ยาก จึงเริ่มมีการมองหาพื้นที่ตลาดสินค้าที่เป็นช่องทางออนไลน์เพื่อให้ลูกค้าที่อยู่จังหวัดใกล้เคียงและจังหวัดอื่น ๆ เกิดความสะดวกในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์และทำให้สินค้าเป็นที่รู้จักมากขึ้น โดยอาจจะต้องเพิ่มงบประมาณในการผลิตและทำการประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางออนไลน์และช่องทางอื่น ๆ เพื่อให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จักมากขึ้น

เป้าหมายทางธุรกิจ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 35,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65014516 : ผลิตภัณฑ์ชุมชนถั่วลิสงเข้าสู่การตลาด

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ม่วง อ.มหาชนะชัย จ.ยโสธร

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ถั่วเหล่าคำ

รายละเอียด : "ถั่วลิสง" ผลผลิตทางการเกษตรแปรรูป เพื่อเพิ่มมูลค่ายกระดับรายได้ โดยการพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ถั่วลิสง ในรูปแบบที่รับประทานง่าย มีบรรจุภัณฑ์ที่น่าสนใจ มีรสชาติที่หลากหลายสามารถรับประทานได้ทุกวัย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่และใกล้เคียง ตลอดจนบทแพลทฟอร์มออนไลน์

การอบรมการใช้ Fecebook และ Line เพื่อให้เกิดความแม่นยำมากขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

Key Partners ในส่วนของผู้ที่ให้การสนับสนุนและผู้ที่เกี่ยวข้องในการดำเนินงานเป็นคนในชุมชนที่เป็นกลุ่มแม่บ้านและหน่วยงานราชการในพื้นที่ ที่มีส่วนเกี่ยวข้อง ในการสนับสนุนการขายผลิตภัณฑ์รวมไปถึงงานจัดบูธในการแสดงสินค้า
Key Activities กระบวนการผลิตสินค้าจากถั่วลิสงมีประโยชน์ต่อสุขภาพโดยการแปรรูปถั่วลิสงไปสู่การสร้างBranding และ Marketing เพื่อสร้าง Content โปรโมทสินค้าชุมชนให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น
Key Resource ทรัพยากรหลักในการผลิตประกอบไปด้วย สูตรในการผลิตสินค้า วัตถุดิบในการทำได้แก่ ถั่วลิสง น้ำตาล งาขาว แป๊ะแซ น้ำเปล่าสะอาด เงินทุนในการผลิตสินค้า กระบวนการทำซีลปากถุงและแรงงานการผลิตซึ่งเป็นสมาชิกภายในชุมชน
Value Propositions คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ วัตถุดิบที่นำมาใช้มีคุณภาพดี สะอาด มีประโยชน์ มีความอร่อยและยังสะดวกต่อการรับประทาน ช่วยประหยัดเวลา วางจำหน่ายในราคาที่สมเหตุสมผล
Custumer Relationship มีการบอกต่อและการอัพเดทข่าวสาร โปรโมชั่น เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ใน Social Media (Website/Facebook/Line Official) ให้เกิดการดึงดูดความสนใจจากลูกค้าออกบูธตามนิทรรศการ งานแสดงสินค้าประชาสัมพันธ์ให้กับกลุ่มลูกค้าใหม่ ให้ลูกค้าสามารถรีวิวผลิตภัณฑ์หลังจากที่ได้รับประทาน เพื่อที่ฝ่ายผลิตจะได้นำความคิดเห็นไปปรับปรุงผลิตภัณฑ์ในโอกาสต่อไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65017184 : ผลิตภัณฑ์ถั่วลิสงแปรรูป

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ม่วง อ.มหาชนะชัย จ.ยโสธร

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ถั่วเหล่าคำ

รายละเอียด : "ถั่วลิสง" ผลผลิตทางการเกษตรแปรรูป เพื่อเพิ่มมูลค่ายกระดับรายได้ โดยการพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ถั่วลิสง ในรูปแบบที่รับประทานง่าย มีบรรจุภัณฑ์ที่น่าสนใจ มีรสชาติที่หลากหลายสามารถรับประทานได้ทุกวัย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การอบรมการใช้ Fecebook และ Line เพื่อให้เกิดความแม่นยำมากขึ้น

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่และใกล้เคียง ตลอดจนบทแพลทฟอร์มออนไลน์

พัฒนา Packaging Design คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

Key Partners ในส่วนของผู้ที่ให้การสนับสนุนและผู้ที่เกี่ยวข้องในการดำเนินงานเป็นคนในชุมชนที่เป็นกลุ่มแม่บ้านและหน่วยงานราชการในพื้นที่ ที่มีส่วนเกี่ยวข้อง ในการสนับสนุนการขายผลิตภัณฑ์รวมไปถึงงานจัดบูธในการแสดงสินค้า
Key Activities กระบวนการผลิตสินค้าจากถั่วลิสงมีประโยชน์ต่อสุขภาพโดยการแปรรูปถั่วลิสงไปสู่การสร้างBranding และ Marketing เพื่อสร้าง Content โปรโมทสินค้าชุมชนให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น
Key Resource ทรัพยากรหลักในการผลิตประกอบไปด้วย สูตรในการผลิตสินค้า วัตถุดิบในการทำได้แก่ ถั่วลิสง น้ำตาล งาขาว แปะแซ น้ำเปล่าสะอาด เงินทุนในการผลิตสินค้า กระบวนการทำซีลปากถุงและแรงงานการผลิตซึ่งเป็นสมาชิกภายในชุมชน
Value Proposition คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ วัตถุดิบที่นำมาใช้มีคุณภาพดี สะอาด มีประโยชน์ มีความอร่อยและยังสะดวกต่อการรับประทาน ช่วยประหยัดเวลา วางจำหน่ายในราคาที่สมเหตุสมผล
Custumer Relationship มีการบอกต่อและการอัพเดทข่าวสาร โปรโมชั่น เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ใน Social Media (Website/Facebook/Line Official) ให้เกิดการดึงดูดความสนใจจากลูกค้าออกบูธตามนิทรรศการ งานแสดงสินค้าประชาสัมพันธ์ให้กับกลุ่มลูกค้าใหม่ ให้ลูกค้าสามารถรีวิวผลิตภัณฑ์หลังจากที่ได้รับประทาน เพื่อที่ฝ่ายผลิตจะได้นำความคิดเห็นไปปรับปรุงผลิตภัณฑ์ในโอกาสต่อไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65002883 : การพัฒนาผลิตผลิตภัณฑ์จากต้นกก ตำบลสงยาง

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.สงยาง อ.มหาชนะชัย จ.ยโสธร

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื่อกก

รายละเอียด : การนำต้นกกมาผลิตเสื่อ สำหรับปูนั่ง กระเป๋า กล่องบรรจุภัณฑ์ และรูปแบบอื่นๆ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับเปลี่ยนวิธีการแพ็คสินค้าให้มีความทันสมัยและน่าสนใจมากขึ้น

พัฒนาสินค้า/บริการให้มีมูลค่าสูง

เพิ่มช่องทางการขายออนไลน์ให้มากขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

https://drive.google.com/drive/folders/15a1qjc7D7nB4Qn4i46HXv_nCG1Y0buAH

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65022145 : ผลิตภัณฑ์ขนมปั้นขลิบ จากกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ขวัญชัยขนมปั้นขลิบ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.สงยาง อ.มหาชนะชัย จ.ยโสธร

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมปั้นขลิบ

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ขนมปั้นขลิบไส้ปลา,ไส้ถั่ว มีทั้งหมด3ขนาด

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

โปรโมทสินค้าทางสื่อออนไลน์ให้มีคนรู้จักเพิ่มมากขึ้น

สร้างช่องทางออนไลน์ในการขายเพิ่ม

สร้างช่องทางออนไลน์ในการขายเพิ่ม

05 : แผนธุรกิจ

https://drive.google.com/file/d/13B0B_4er3szMJX5qPSyHBjVX-4jpWyCt/view?usp=drivesdk

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65021867 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจฯ พื้นที่ตำบนหัวเมือง (กล้วยฉาบ)

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.หัวเมือง อ.มหาชนะชัย จ.ยโสธร

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	6 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยฉาบ

รายละเอียด : กล้วยฉาบ การนำกล้วยตีบใหญ่มาผ่านกระบวนการโดยการทอด และเพิ่มรสชาติด้วยเครื่องปรุงรส แล้วนำไปบรรจุใส่ถุงเพื่อนำออกจำหน่าย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

หม้อทอดที่สามารถกำหนดอุณภูมิได้

อุปกรณ์สำหรับฝานกล้วย

การขายสินค้าออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

กล้วยฉาบ ขนมขมเคี้ยวที่หลายคนรู้จัก เป็นการนำกล้วยตีบใหญ่มาแปรรูปโดยผ่านกระบวนการและขั้นตอนต่าง ๆ และนำออกจำหน่าย แต่กล้วยฉาบก็ยังเป็นสินค้าที่ไม่ว่าใครก็สามารถทำได้ ดังนั้น ควรมีการส่งเสริมและพัฒนาสินค้า

1. ต่อยอดและพัฒนาสินค้าทำให้สินค้ามีจุดเด่นเป็นของตัวเอง สร้างความแตกต่างที่สามารถดึงดูดลูกค้าเพื่อสร้างจุดขายได้
2. ด้านของรสชาติที่หลากหลายจากเดิมที่มีเพียง 2 ชาติ คือรสหวานและรสเค็ม ให้มีรสชาติหลากหลาย เช่น รสชีส รสบาบิคิว รสสาหร่าย เป็นต้น เพื่อให้ลูกค้าได้มีทางเลือกเพิ่มมากขึ้น
3. การพัฒนารูปลักษณ์ของกล้วยฉาบจากเดิมเป็นลักษณะเรียวยาวตามรูปทรงของกล้วยให้เป็นลักษณะอื่นบ้าง
4. สร้างแบรนด์และพัฒนาเรื่องของบรรจุภัณฑ์(Packaging) ให้มีความโดดเด่น สวยงามและน่าซื้อ
5. ปัจจุบันผู้คนหันมาสนใจอาหารสุขภาพมากขึ้น หากพัฒนากล้วยฉาบให้คนที่รักสุขภาพแต่ยังอยากทานขนมกล้วยฉาบได้ทานด้วยน่าจะเป็นการเพิ่มฐานลูกค้าได้อีกทางหนึ่ง

การส่งเสริมการขาย

1. สร้างความรู้ให้กับประชาชนในเรื่องของการทำคอนเทนต์ การถ่ายภาพสินค้า วิธีการโปรโมทสินค้า
2. อบรมและให้ความรู้เรื่องการขายสินค้าออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าชุมชนบ้านหนองยาง

ออนไลน์ : เรื่องกล้วยกล้วย ของกล้วยฉาบบ้านหนองยาง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65022462 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจฯ พื้นที่ตำบลหัวเมือง (ปลูกพืชเกษตรอินทรีย์)

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.หัวเมือง อ.มหาชนะชัย จ.ยโสธร

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	6 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พืชเกษตรอินทรีย์

รายละเอียด : - เป็นพืชผักสวนครัว ที่ชุมชนปลูกไว้สำหรับประกอบอาหาร และไว้สำหรับจำหน่าย โดยไม่ใช้สารเคมี เช่น ผักสลัด ผักบุ้งจีน มะเขือ พริก ตะใคร้ แมงลัก โหรพา เป้นต้น

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การนำเศษผักที่ไม่ผ่านการคัดเลือกมาทำเป็นปุ๋ยหมักชีวะภาพ

การติดตั้งระบบการจ่ายน้ำผ่านสปริงเกอร์

การปลูกพืชออร์แกนิค

05 : แผนธุรกิจ

การปลูกพืชเกษตรอินทรีย์เป็นการรวมกลุ่มชาวบ้านตำบลหัวเมือง เป็นการปลูกพืชแบบผสมผสาน และกำลังเป็นที่นิยมอย่างแพร่หลาย โดยปัจจุบันผลผลิตที่ได้จะนำออกจำหน่ายโดยผ่านพ่อค้าคนกลางเพื่อนำรายได้เข้าสู่ชุมชน ซึ่งยังเป็นช่องทางเดียวในการจำหน่าย ดังนั้นจึงต้องมีการส่งเสริมและพัฒนา ดังนี้

1. มีการต่อยอดและยกระดับสินค้าพืชอินทรีย์ให้มีจุดเด่น สดใหม่ น่ารับประทาน
2. มีการพัฒนาพืชอินทรีย์ให้มีความหลากหลายชนิดหรือการเกษตรผสมผสาน
3. การสร้างแบรนและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ (Packaging)ให้มีความโดดเด่น สดใหม่ น่าซื้อ สามารถเก็บรักษาได้นานยิ่งขึ้น
4. มีการพัฒนาเป็นศูนย์การเรียนรู้พืชอินทรีย์ เพื่อให้ลูกค้าสามารถมาเยี่ยมชม และซื้อผลิตภัณฑ์

การส่งเสริมการขายออนไลน์

1. มีการอบรมถ่ายภาพ การเขียนคอนเทนต์ให้มีความน่าสนใจ
2. มีการโปรโมทสินค้า เพื่อจำหน่ายช่องทางออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าชุมชน

ออนไลน์ : ปลูกด้วยรัก ผักเกษตรอินทรีย์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65014918 : การพัฒนาสินค้า จากภูมิปัญญาชุมชน ไข่เค็มและเสื่อกกตำบลตาดทอง

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ตาดทอง อ.เมืองยโสธร จ.ยโสธร

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไข่เค็มสมุนไพร

รายละเอียด : ไข่เค็มสมุนไพรช่วยแก้อาการท้องอืด ท้องเฟ้อ บรรเทาอาการไข้หวัด

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้ทางวิชาการของผู้รับผิดชอบโครงการ

ความทันสมัยของบรรจุภัณฑ์

ส่วนผสมของวัตถุดิบที่ใช้

05 : แผนธุรกิจ

สินค้าผลิตภัณฑ์ ตำบลตาดทอง เป็นสินค้าที่กลุ่มในชุมชนช่วยกันรวมตัวสร้างสินค้าขึ้นมาเพื่อจำหน่ายสร้างรายได้ให้แก่ชุมชน เริ่มดำเนินการสานต่อตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2565 จนถึงปัจจุบัน จุดเริ่มต้นของธุรกิจสินค้านี้เกิดจากเป็นอาหารที่คนบริโภคภายในครัวเรือน และจะพัฒนาให้สินค้าให้มีความแปลกใหม่และมีคุณภาพที่ดียิ่งขึ้นเพื่อสร้างรายได้ให้ชุมชนมากกว่าเดิมจากที่เป็นอยู่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65028167 : การพัฒนาสินค้า จากภูมิปัญญาชุมชน ไข่เค็มและเสื่อกกตำบลตาดทอง

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ตาดทอง อ.เมืองยโสธร จ.ยโสธร

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภันฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื่อกกรองจาน

รายละเอียด : เสื่อกกรองจาน เป็นผลิตภัณฑ์ประเภทงานฝีมือที่ให้ความสวยงานและเพิ่มมูลค่าบนโต๊ะอาหาร มีวัตถุดิบที่นำมาทำจากธรรมชาติ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้ทางวิชาการของผู้รับผิดชอบโครงการ

พัฒนาสินค้าจากรูปแบบเดิมสู่สินค้าในรูปแบบใหม่

นำพืชทางการเกษตรมายกระดับและเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

สินค้าผลิตภัณฑ์ ตำบลตาดทอง เป็นสินค้าที่กลุ่มในชุมชนช่วยกันรวมตัวสร้างสินค้าขึ้นมาเพื่อจำหน่ายสร้างรายได้ให้แก่ชุมชน เริ่มดำเนินการสานต่อตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2565 จนถึงปัจจุบัน จุดเริ่มต้นของธุรกิจสินค้านี้เกิดจากนำต้นกกมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์เสื่อกก ต่อมาได้พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีรูปแบบที่แปลกใหม่เพื่อเพิ่มมูลค่าและยกระดับสินค้า ให้มีคุณภาพที่ดียิ่งขึ้นเพื่อสร้างรายได้ให้ชุมชนมากกว่าเดิมจากที่เป็นอยู่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65028134 : โครงการอบรมเชิงปฏิบัติการการพัฒนาไม้ไผ่สานสู่เครื่องใช้ในครัวเรือน

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ทุ่งแต้ อ.เมืองยโสธร จ.ยโสธร

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ถาดรองสินค้าเอนกประสงค์ "ทุ่งทอง"

รายละเอียด : ถาดรองสินค้า รูปแบบธรรมชาติ จากเนื้อไม้ยางพารา และตกแต่งด้วยลานเส้นจากงานจักสานไม้ไผ่ หลากหลานลวดลาย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1. เพิ่มมูลค่าให้ผลิตภัณฑ์ด้วยการนำเส้นไม้ไผ่สานมาผสมผสานกับวัสดุไม้ยางพาราเพื่อให้เกิดเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ที่เหมาะกับการใช้งานในยุคสมัยใหม่
2. การใช้สื่อออนไลน์ในการประชาสัมพันธ์
3. นำสินค้าจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

ผู้ร่วมงานหลักหรือ ใครเป็นตัวช่วยเรา (Key Partners) ,ทีมงาน U2T forBCG 10 ท่าน ,กลุ่มจักสานบ้านทุ่งแต้ หมู่ 1,เทศบาลตำบลทุ่งแต้,มหาวิทยาลัย ราชภัฏศรีษะเกษ
กิจกรรมหลัก ของเรา (Key Activities) สร้างผลิตภัณฑ์ใหม่,สร้างแบรนด์ใหม่,สร้างช่องทางการ,ขาย ทั้ง OffLineและ OnLine
คุณค่าของสินค้า และบริการ (Value Proposition) เป็นสินค้าที่เป็นงานผสมผสาน วัสดุในท้องถิ่นร่วมกับงานจักสานดังเดิมเป็นผลิตภัณฑ์ที่สร้างสรรค์,การประยุกต์งานจักสานสู่เครื่องใช้ในครัวเรือนที่ดูมีความภูมิฐาน
ความสัมพันธ์กับลูกค้า ทำอย่างไรลูกค้าประทับใจ (Customer Relationships)ลูกค้าได้ผลิตภัณฑ์ที่ไม่ซ้ำแบบ,ลูกค้าได้ผลิตภัณฑ์ที่รักษาสิ่งแวดล้อม ปลอดมลพิษ,คุณภาพคุ้มค่ากับราคา
ช่องทางเข้าถึงลูกค้า (Channels) ร้านคาเฟ่ (Coffee café) ,ร้านจำหน่ายสินค้าที่ระลึก ,ร้านของฝากตามปั๊มน้ำมัน ,ร้านจำหน่ายสินค้าในโรงแรม ,ขายผ่านออนไลน์ ,ออกบูทจำหน่ายตามงานประเพณีของจังหวัด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,970

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65028135 : โครงการอบรมเชิงปฏิบัติการการพัฒนาไม้ไผ่สานสู่เครื่องใช้ในครัวเรือน

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ทุ่งแต้ อ.เมืองยโสธร จ.ยโสธร

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ถาดรองแก้วแบบวางเรียง"ทุ่งทอง"

รายละเอียด : ถาดรองสินค้า รูปแบบธรรมชาติ จากเนื้อไม้ยางพารา และตกแต่งด้วยลาน เส้นจากงานจักสานไม้ไผ่ หลากหลานลวดลาย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เครื่องมือCNC เข้ามาช่วยในการขึ้นรูปในงานไม้

เพิ่มมูลค่าให้ผลิตภัณฑ์ด้วยการนำเส้นไม้ไผ่สานมาผสมผสานกับวัสดุไม้ยางพาราเพื่อให้เกิดเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ที่เหมาะกับการใช้งานในยุคสมัยใหม่

การใช้สื่อออนไลน์ในการประชาสัมพันธ์

05 : แผนธุรกิจ

ผู้ร่วมงานหลักหรือ ใครเป็นตัวช่วยเรา (Key Partners) ,ทีมงาน U2T forBCG 10 ท่าน ,กลุ่มจักสานบ้านทุ่งแต้ หมู่ 1,เทศบาลตำบลทุ่งแต้,มหาวิทยาลัย ราชภัฏศรีษะเกษ
กิจกรรมหลัก ของเรา (Key Activities) สร้างผลิตภัณฑ์ใหม่,สร้างแบรนด์ใหม่,สร้างช่องทางการ,ขาย ทั้ง OffLineและ OnLine
คุณค่าของสินค้า และบริการ (Value Proposition) เป็นสินค้าที่เป็นงานผสมผสาน วัสดุในท้องถิ่นร่วมกับงานจักสานดังเดิมเป็นผลิตภัณฑ์ที่สร้างสรรค์,การประยุกต์งานจักสานสู่เครื่องใช้ในครัวเรือนที่ดูมีความภูมิฐาน
ความสัมพันธ์กับลูกค้า ทำอย่างไรลูกค้าประทับใจ (Customer Relationships)ลูกค้าได้ผลิตภัณฑ์ที่ไม่ซ้ำแบบ,ลูกค้าได้ผลิตภัณฑ์ที่รักษาสิ่งแวดล้อม ปลอดมลพิษ,คุณภาพคุ้มค่ากับราคา
ช่องทางเข้าถึงลูกค้า (Channels) ร้านคาเฟ่ (Coffee café) ,ร้านจำหน่ายสินค้าที่ระลึก ,ร้านของฝากตามปั๊มน้ำมัน ,ร้านจำหน่ายสินค้าในโรงแรม ,ขายผ่านออนไลน์ ,ออกบูทจำหน่ายตามงานประเพณีของจังหวัด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,970

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน รูปหลัง

PS65008440 : สืบสานต่อยอดผลิตภัณฑ์จากไม้ไผ่ตำบลทุ่งนางโอก เมืองยโสธร จังหวัดยโสธร

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ทุ่งนางโอก อ.เมืองยโสธร จ.ยโสธร

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ฝากสาน

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์กระติบข้าวของ ต.ทุ่งนางโอก จากเดิมมีขนาดใหญ่ ใช้ประโยชน์ได้อย่างเดียวแค่ใส่ข้าวเหนียว ทางเราจึงมีการต่อยอดผลิตภัณฑ์ให้ใช้ประโยชน์ได้มากขึ้น โดยการดัดแปลงจากเดิมที่มีขนาดใหญ่ ให้มีขนาดเล็กลง เพื่อเป็นของฝากและของที่ระลึกได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

มีการย้อมสีจากธรรมชาติและออกแบบลวดลายผ่านระบบคอมพิมเตอร์

ออกแบบผลิตภัณฑ์สินค้าให้มีลวดลายใหม่

โปรโมทสินค้าผ่านช่องทาง online

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภูมิภาคต่างๆ เช่น ภาคอีสาน70% ภาคกลาง10% ภาคเหนือ10% ภาคใต้10% โดยสินค้าของเราเป็นสินค้าแบบ Unisex (ไม่จำกัดเพศ) ตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าที่ชื่นชอบงานฝีมือ มีช่วงอายุของลูกค้าตั้งแต่ 30 - 60 ปีเป็นลูกค้าที่มีงานประจำ มีฐานเงินเดือนที่มั่นคง ไปจนถึงหน่วยงานราชการต่างๆ เริ่มต้นที่ระดับชุมชน ระดับจังหวัด และระดับประเทศ เช่น กลุ่มลูกค้าที่เป็นข้าราชการ 80% และกลุ่มลูกค้าที่ทำงานบริษัทเอกชนและอื่นๆอีก 20% รวมถึงลูกค้าทางออนไลน์ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ
Costomer Relationships – มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไปว่าหลังจากการได้รับสินค้าแล้ว มีความพึงพอใจต่อสินค้าอย่างไร โดยติดตามจากเพจสินค้า และมีหน้าร้าน ช่องทาง online ในการอัพเดทสินค้า มีช่องทางการติดต่อที่ชัดเจน
Channels – จัดจำหน่ายผ่านช่องทาง Facebook, Line, Instagram, Shopee
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือสินค้ามีความคุ้มค่าต่อราคาและคงทน ช่วยอำนวยความสะดวกในการพกพา รวมถึงมีความสวยงามสามารถเป็นเครื่องประดับ เป็นของที่ระลึก โดยสินค้าจะมีความแปลกใหม่ที่ทำมาจากวัสดุธรรมชาติ ซึ่งสร้างคุณค่าให้ประชาชนในชุมชนหมู่บ้านและสามารถสร้างรายได้ให้กับประชาชนในชุมชน
Key Activities – การผลิตจะเริ่มจากการออกแบบสินค้าประเภทจักสาน ไปสู่ขั้นตอนการผลิตสินค้าและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ โดยกระบวนการเหล่านี้ต้องอาศัยผู้เชี่ยวชาญด้านงานจักสานในชุมชนมาให้คำแนะนำในการผลิตสินค้า ซึ่งส่วนประกอบของสินค้าส่วนใหญ่ทำมาจาก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,770

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65028176 : สืบสานต่อยอดผลิตภัณฑ์จากไม้ไผ่ตำบลทุ่งนางโอก เมืองยโสธร จังหวัดยโสธร

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ทุ่งนางโอก อ.เมืองยโสธร จ.ยโสธร

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สานเป้า

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์กระเป๋าจากไม้ไผ่ ต.ทุ่งนางโอก ผลิตจากไม้ไผ่ มีความแข็งแรง ทน ทาน และใช้งานได้นาน เป็นเส้นใยที่สามารถย่อยสลายเองได้ ไม่เป็นอันตรายต่อสิ่งแวดล้อม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

จำหน่ายผ่านช่องทาง online

เพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าโดยการเพิ่มวัสดุประเภทหนัง

ออกแบบผลิตภัณฑ์ให้มีรูปแบบและลวดลายที่ทันสมัย

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุตั้งแต่ 25 ปี ถึง 60 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่เริ่มเข้าสู่วัยทำงานและมีรายได้ประจำที่สามารถซื้อสินค้าได้ รวมถึงกลุ่มคนที่มีความชื่นชอบสินค้าประเภท Handmade
Costomer Relationships – มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากการได้รับสินค้าแล้ว มีความพึงพอใจต่อสินค้าอย่างไร โดยติดตามจากเพจสินค้า และมีหน้าร้าน ช่องทาง online ในการอัพเดทสินค้า มีช่องทางการติดต่อที่ชัดเจน
Channels – จัดจำหน่ายผ่านช่องทาง Facebook, Line, Instagram, Shopee
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือสินค้ามีความคุ้มค่าต่อราคาและคงทน ช่วยอำนวยความสะดวกในการพกพา รวมถึงมีความสวยงามสามารถเป็นเครื่องประดับ ซึ่งสินค้าจะมีความแปลกใหม่ที่ทำมาจากวัสดุธรรมชาติ สามารถตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าที่ชื่นชอบงานฝีมือ
Key Activities – การผลิตจะเริ่มจากการออกแบบสินค้าประเภทจักสาน ไปสู่ขั้นตอนการผลิตสินค้าและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ ซึ่งกระบวนการเหล่านี้ต้องอาศัยผู้เชี่ยวชาญด้านงานจักสานในชุมชนมาให้คำแนะนำในการผลิตสินค้า ซึ่งส่วนประกอบของสินค้าส่วนใหญ่ทำมาจากไม้ไผ่ที่หาได้ในชุมชน สินค้าเป็นงานที่ทำด้วยมือจึงเป็นงานที่ต้องใช้ความประณีต
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วยไม้ไผ่ และอุปกรณ์อื่นๆที่จะนำมาร่วมออกแบบสินค้าเพื่อเพิ่มมูลค่า โดยใช้อุปกรณ์เครื่องมือ ผู้ชำนาญ วิทยากร ซึ่งเป็นผู้ให้ข้อมูลใน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65016764 : โครงการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์บนโต๊ะอาหารจากทองเหลือง

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.นาสะไมย์ อ.เมืองยโสธร จ.ยโสธร

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ช้อนส้อมและจาน

รายละเอียด : อุปที่ใช้ในการรับประทานอาหารโดนผลิตจากทองเหลือง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เปลี่ยนรูปแบบผลิตภัณฑ์

ออกแบบลวดลายผลิตภัณฑ์ใหม่

พัฒนาป้ายแท็กผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคอีสานและกลาง และอาศัยอยู่ในจังหวัดยโสธรและจังหวัดใกล้เคียง ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุตั้งแต่ 30 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจในผลิตภัณฑ์จากทองเหลือง เพราะมีอายุการใช้งานที่นานและไม่เกิดสนิมทำให้ประหยัดค่าใช้จ่ายในครัวเรือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

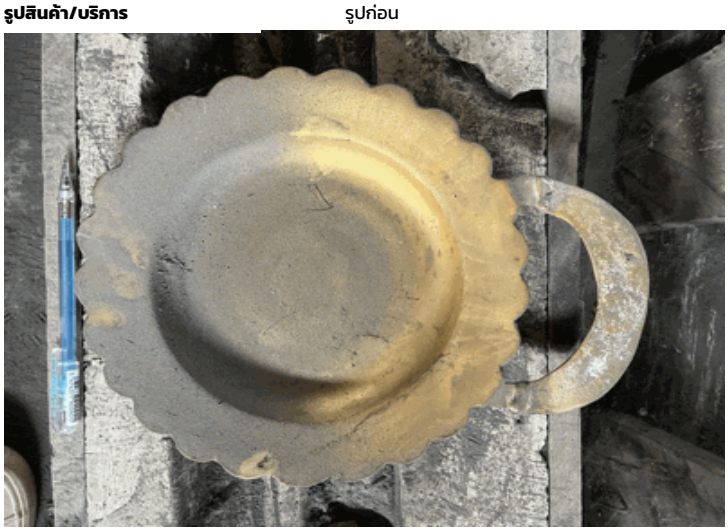
ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง

PS65016792 : โครงการแปรรูปและเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์จากไม้เก่า

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.นาสะไมย์ อ.เมืองยโสธร จ.ยโสธร

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โต๊ะและเก้าอี้จากไม้แปรรูปเก่า

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ทำกิจกรรมรับประทานอาหาร

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำไม้เศษที่เหลือจากผลิตภัณฑ์ชนิดอื่นมาเพิ่มมูลค่าโดยการนำมาสร้างผลิตภัณฑ์ชนิดใหม่

เปลี่ยนรูปแบบผลิตภัณฑ์

ออกแบบลวดลายผลิตภัณฑ์ใหม่

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคอีสาน อาศัยอยู่ในจังหวัดยโสธรและจังหวัดใกล้เคียง ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุตั้งแต่ 20 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจในผลิตภัณฑ์จากไม้แปรรูปเก่า เพราะมีอายุการใช้งานที่นาน มีความคงทนถาวร เพิ่มหรูหราให้กับบ้าน และมีลวดลายที่สวยงาม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 90,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65012742 : โครงการเพิ่มมูลค่าและพัฒนาผลิตภัณฑ์ตะกร้าสานพลาสติก

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.น้ำคำใหญ่ อ.เมืองยโสธร จ.ยโสธร

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตะกร้าพลาสติก

รายละเอียด : ตระกร้าสานพลาสติกส่วนมากจะมีแต่วัยผู้ใหญ่ใช้จึงอยากจะเพิ่มมูลค่าด้วยการตกแต่งให้สวยงามเพื่อให้เป้นที่สนใจแก่วัยเด็กวันทำงานมากขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การเชื่อมโยงสินค้าและผลิตภัณฑ์ชุมชน กับตลาดภายนอกชุมชน

นวัตกรรมการพัฒนาและปรับปรุงรูปแบบของผลิตภัณฑ์ให้ทันสมัยมากขึ้น

นวัตกรรมการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ที่ตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าที่หลากหลาย

05 : แผนธุรกิจ

1. ชื่อเจ้าของกิจการ กลุ่มตะกร้าพลาสติก ชื่อกิจการ (ถ้ามี)
2. ที่ตั้งของสถานประกอบการ ม.6 ตำบลน้ำคำใหญ่ อำเภอเมืองยโสธร จังหว
3. ประเภทสินค้าหรือบริการ ผลิตภัณฑ์จักสานตะกร้าพลาสติก
4. มูลเหตุจูงใจ หรือแรงบันดาลใจ ที่ทำให้ประกอบธุรกิจ หรือขยายธุรกิจ
   มีการสนับสนุนการสนับสนุนหน่วยงานของรัฐ(เทศบาลตำบลน้ำคำใหญ่)ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ในชุมชน และมีตลาด OTOP ในเมืองด้วยโสธรที่ซึ่งเป็นโอกาสในการจำหน่ายสินค้าและผลิตภัณฑ์ชุมชน ประกอบกับในชุมชนมีฐานศักยภาพกลุ่มอาชีพเป็นทุนเดิมอยู่แล้ว จึงต่อยอดไปสู่ผลิตภัณฑ์อย่างอื่น โดยทางเทศบาลน้ำคำใหญ่ ช่วยส่งเสริมจัดหาวิทยากรมาอบรมให้ความรู้ในการจักสานตะกร้าพลาสติกและช่วยสนับสนุนกลุ่มตั้งต้นในการดำเนินการต่อมา โดยเริ่มทำผลิตภัณฑ์ตะกร้าพลาสติกมาตั้งแต่ปี 2563 จนถึงปัจจุบัน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 45,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65022555 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์สบู่น้ำนมข้าว

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.น้ำคำใหญ่ อ.เมืองยโสธร จ.ยโสธร

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่น้ำนมข้าว

รายละเอียด : ในพื้นที่มีการปลูกข้าวเป็นจำนวนมาก จึงนำมาแปรรูปเป็นสบู่น้ำนมข้าว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การเชื่อมโยงสินค้าและผลิตภัณฑ์ชุมชน กับตลาดภายนอกชุมชน

นวัตกรรมการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ที่ตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าที่หลากหลาย

ความรู้และเทคนิคการแปรรูปข้าวอินทรีย์เป็นผลิตภัณฑ์น้ำนมข้าว

05 : แผนธุรกิจ

1. ชื่อเจ้าของกิจการ กลุ่มข้าวออร์แกนิค(เกษตรอินทรีย์ ม.5/ม.6)
มี).....
2. ที่ตั้งของสถานประกอบการ 62 ม.6 ตำบลน้ำคำใหญ่ อำเภอเมืองยโสธร จั
3. ประเภทสินค้าหรือบริการ สบู่น้ำนมข้าวอินทรีย์
4. มูลเหตุจูงใจ หรือแรงบันดาลใจ ที่ทำให้ประกอบธุรกิจ หรือขยายธุรกิจ
เทศบาลน้ำคำใหญ่เข้ามาส่งเสริมและสนับสนุนองค์ความรู้ในการผลิตข้าวแบบปลอดสาร ให้กับเกษตรกรที่สนใจ จนเกิดการรวมกลุ่มเกษตรกรที่ผลิตข้าวอินทรีย์ และต่อยอดมาจนมีการรับรองมาตรฐานเกษตรอินทรีย์แบบ PGS มูลนิธิเกษตรอินทรีย์ไทย ผลิตข้าวอินทรีย์ส่งขายให้กับกลุ่มลูกค้าที่สนใจอาหารปลอดภัย จากทุนศักยภาพเดิมที่ทางกลุ่มมีการผลิตข้าวอินทรีย์อยู่แล้ว เพื่อเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มและต่อยอดผลิตภัณฑ์จากฐานการผลิตเดิมของกลุ่ม จึงนำมาสู่ความคิดในการนำข้าวอินทรีย์มาแปรรูปเป็นสบู่น้ำน้ำนมข้าวอีกช่องทางหนึ่ง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

รูปหลัง

PS65014141 : โครงการเสริมสร้างทักษะผลิตภัณฑ์การแปรรูปสบู่ก้อนสมุนไพรพื้นบ้าน

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.สำราญ อ.เมืองยโสธร จ.ยโสธร

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	7 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่ก้อนสมุนไพร SR Herbal Soap

รายละเอียด : ประเภทผลิตภัณฑ์บำรุงและเสริมความงาม เช่น สบู่สมุนไพร สบู่ก้อน วัตถุดิบที่ใช้ ดังนี้ ขมิ้น ย่านาง ว่าน ซึ่งเป็นวัตถุดิบของชุมชน ต.สำราญ อ.เมือง จ.ยโสธร

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การแปรรูปและสกัดพืชสมุนไพร

การพัฒนาคุณภาพและมาตรฐานบรรจุภัณฑ์

การอบรมหลักสูตรตลาดออนไลน์ Facebook

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – 1.กลุ่มคนที่อาศัยภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 2.กลุ่มคนที่มีความชื่นชอบผลิตภัณฑ์สบู่สมุนไพรบำรุงผิวพรรณโดยเฉพาะ 3. อายุ 5 ปีขึ้นไปหรือทุกเพศทุกวัยเพราะสบู่สมุนไพรสกัดจากธรรมชาติจะมีกลิ่นหอมและมีความอ่อนโยนต่อผิวช่วยบำรุงผิวพรรณให้ดูดีมีสุขภาพเหมาะสำหรับคนที่มีความสนใจในสบู่สมุนไพรเป็นอย่างยิ่ง

Customer Relationships – การติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไปใช้ สอบถามความพึงพอใจจากลูกค้า มีช่องทางการติดต่อที่ชัดเจนมีการตอบลูกค้าผ่านทาง E-Mail โทรศัพท์ และผ่านช่องทางOnline

Channels – 1.ออฟไลน์ จะใช้ช่องทางการจัด จำหน่ายในชุมชน ในกลุ่มร้านค้า ในร้านนวดที่มีการตั้งหรือเปิดกิจการเพื่อการจำหน่ายสินค้าในชุมชน 2.ออนไลน์ จะใช้การทำเพจหรือกลุ่มในแอพพลิเคชั้น Facebook และแพลตฟอร์มของกระทรวงการอุดมศึกษาวิทยาศาสตร์

Value Propositions – สบู่สมุนไพรผลิตจาก กัญชง ขมิ้น ย่านาง ซึ่งเป็นสมุนไพรในชุมชนของตำบลสำราญ มีสรรพคุณ บำรุงผิวพรรณและเสริมความงามช่วยปรับสภาพผิว ลดริ้วรอย ชุ่มชื่น

Key Activities – 1.สร้างและพัฒนาผลิตภัณฑ์ 2.ออกแบบแบรนด์ แพคเกจจิ้ง สร้างโลโก้สินค้าให้ง่ายต่อการเข้าถึง 3.ส่งเสริมช่องทางการจัดจำหน่าย และตลาดออนไลน์ ร่วมมือกับร้านค้า ร้านนวดต่างๆในชุมชนเพื่อเป็นช่องทางในการจำหน่ายสินค้า

Key Resources – วัตถุดิบพวกสมุนไพร กัญชง ขมิ้น ย่านาง ว่าน เป็นสมุนไพรที่หาได้ในท้องที่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65022519 : โครงการเสริมสร้างทักษะผลิตภัณฑ์การแปรรูปสบู่เหลวสมุนไพรพื้นบ้าน และการตลาดออนไลน์

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.สำราญ อ.เมืองยโสธร จ.ยโสธร

บัณฑิต 5 คน | ประชาชน 7 คน | อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่เหลวสมุนไพร SR Herbal Gel

รายละเอียด : ประเภทผลิตภัณฑ์บำรุงและเสริมความงาม เช่น สบู่สมุนไพร สบู่เหลว เจล

วัตถุดิบที่ใช้ ดังนี้ ขมิ้น ย่านาง ว่าน ซึ่งเป็นวัตถุดิบของชุมชน ต.สำราญ อ.เมือง จ.ยโสธร

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การแปรรูปและสกัดพืชสมุนไพร

การพัฒนาคุณภาพและมาตรฐานบรรจุภัณฑ์

การอบรมหลักสูตรตลาดออนไลน์ Facebook

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – 1.กลุ่มคนที่อาศัยภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 2.กลุ่มคนที่มีความชื่นชอบผลิตภัณฑ์สบู่สมุนไพรบำรุงผิวพรรณโดยเฉพาะ 3. อายุ 5 ปีขึ้นไปหรือทุกเพศทุกวัยเพราะสบู่สมุนไพรสกัดจากธรรมชาติจะมีกลิ่นหอมและมีความอ่อนโยนต่อผิวช่วยบำรุงผิวพรรณให้ดูดีมีสุขภาพเหมาะสำหรับคนที่มีความสนใจในสบู่สมุนไพรเป็นอย่างยิ่ง

Customer Relationships – การติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไปใช้ สอบถามความพึงพอใจจากลูกค้า มีช่องทางการติดต่อที่ชัดเจนมีการตอบลูกค้าผ่านทาง E-Mail โทรศัพท์ และผ่านช่องทางOnline

Channels – 1.ออฟไลน์ จะใช้ช่องทางการจัด จำหน่ายในชุมชน ในกลุ่มร้านค้า ในร้านนวดที่มีการตั้งหรือเปิดกิจการเพื่อการจำหน่ายสินค้าในชุมชน 2.ออนไลน์ จะใช้การทำเพจหรือกลุ่มในแอพพลิเคชั้น Facebook และแพลตฟอร์มของกระทรวงการอุดมศึกษาวิทยาศาสตร์

Value Propositions – สบู่สมุนไพรผลิตจาก กัญชง ขมิ้น ย่านาง ซึ่งเป็นสมุนไพรในชุมชนของตำบลสำราญ มีสรรพคุณ บำรุงผิวพรรณและเสริมความงามช่วยปรับสภาพผิว ลดริ้วรอย ชุ่มชื่น

Key Activities – 1.สร้างและพัฒนาผลิตภัณฑ์ 2.ออกแบบแบรนด์ แพคเกจจิ้ง สร้างโลโก้สินค้าให้ง่ายต่อการเข้าถึง 3.ส่งเสริมช่องทางการจัดจำหน่าย และตลาดออนไลน์ ร่วมมือกับร้านค้า ร้านนวดต่างๆในชุมชนเพื่อเป็นช่องทางในการจำหน่ายสินค้า

Key Resources – วัตถุดิบพวกสมุนไพร กัญชง ขมิ้น ย่านาง ว่าน เป็นสมุนไพรที่หาได้ในท้องที่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

มหาวิทยาลัยสู่ตำบล "สร้างรากแก้วให้ประเทศ" UNIVERSITY TO TAMBOM

Snapshot C01-C06

PS65019879 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์ย่านางผง บ้านกระแชง

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.กระแชง อ.กันทรลักษ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
7 คน	6 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ย่านางผง บ้านกระแชง

รายละเอียด : ย่างนางผงบรรจุใส่ถุงไส ขนาด 50 กรัม ราคา 50 บาท และขนาด 100 กรัม 100 บาท

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

ผลิตภัณฑ์ผักและอาหารแปรรูป

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เทคโนโลยีใกล้ตัว เช่น มือถือ กล้อง โดยการถ่ายภาพหรือคลิปวีดีโอของย่านางผงเพื่อโปรโมท และจัดจำหน่าย

การออกแบบฉลากบรรจุภัณฑ์ โดยใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ออกแบบ เพื่อให้เป็นที่น่าสนใจต่อผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาต่อยอดผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ให้ดียิ่งขึ้น และเป็นประโยชน์ต่อคนในชุมชน ทั้งทางด้านการสร้างอาชีพ สร้างรายได้ และทำให้คนภายนอกรู้จักกับผลิตภัณฑ์ในหมู่บ้านมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65019906 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์การเลี้ยงผึ้ง บ้านซำเบ็งน้อย

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.กระแชง อ.กันทรลักษ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
7 คน	6 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำผึ้งสด บ้านซำเบ็งน้อย

รายละเอียด : น้ำผึ้งสด บรรจุใส่ขวด ขนาด 750 มล. ขายราคา 250 บาท และ 500 มล. ขายราคา 170 บาท เกสรผึ้ง ขนาด 200 กรัม ราคา 220 บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เทคโนโลยีใกล้ตัว เช่น มือถือ กล้อง โดยการถ่ายภาพหรือคลิปวีดีโอของน้ำผึ้งเพื่อโปรโมท และจัดจำหน่าย

การออกแบบฉลากบรรจุภัณฑ์ใหม่ โดยใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ออกแบบ เพื่อให้เป็นที่น่าสนใจต่อผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาต่อยอดผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ให้ดียิ่งขึ้น และเป็นประโยชน์ต่อคนในชุมชน ทั้งทางด้านการสร้างอาชีพ สร้างรายได้ และทำให้คนภายนอกรู้จักกับผลิตภัณฑ์ในหมู่บ้านมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65014714 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์แปรรูปจากใบเตย บ้านพระทะเล ต.กุดเสลา อ.กันทรลักษ์ จ.ศรีสะเกษ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.กุดเสลา อ.กันทรลักษ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หมวกใบเตย

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์หมวกใบเตย เป็นภูมิปัญญาการใช้วัตถุดิบในธรรมชาติที่มีในชุมชน ให้เกิดประโยชน์ โดยชุมชนได้นำมาสานเป็นหมวกใช้เองและจำหน่ายให้กับลูกค้าภายนอก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย

มีนวัตกรรมที่ช่วยส่งเสริมการกันน้ำ

เพื่อให้วัตถุดิบมีอายุการใช้งานที่ยาวนานขึ้น และเพิ่มกระบวนการเทคนิคการย้อมสี ให้มีความน่าสนใจมากขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และกลุ่มนักท่องเที่ยวภายในจังหวัดศรีสะเกษ จังหวัดใกล้เคียงและอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 30 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนในวัยทำงานที่สนใจในงานสานเพื่อจะนำไปเป็นของฝาก หรือบุคคลที่ทำงานกลางแจ้งที่ต้องการนำไปใช้งานเอง
Customer Relationships – มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากใช้งานแล้วอย่างน้อย 1 เดือนผลเป็นอย่างไร มีการชำรุดเสียหายของสินค้าหรือไม่ และนำผลการใช้งานมาช่วยในการ review สินค้าด้วย และจะมีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าเดิมด้วยส่วนลด 10 เปอร์เซ็นต์
Channels – จัดจำหน่ายที่หน้าร้าน outlet ชุมชน ร้าน coffeeshop ชุมชน ในอนาคตอันใกล้อาจจะมีการจำหน่ายในเพจ Facebook และ Line
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือหมวกจากใบเตยจะช่วยป้องกันแสงแดดและกันฝน ใช้พัดเวลาอากาศร้อน หรือใช้สวมใส่ขณะที่ทำงานกลางแจ้ง มีน้ำหนักเบา สะดวกต่อการพกพา ดีไซน์หลากหลาย มีทั้งแบบ original และรูปแบบที่ทันสมัยสีสันสวยงามที่เกิดจากการย้อมสีและนำมาขัดกันจนเกิดรวดลายที่สวยงาม
Key Activities – กระบวนการผลิต ใช้วัตถุดิบจากต้นเตยหนามจากชุมชน ไปสู่การเก็บเกี่ยว การคัดสรร การตาก การผลิตและสาน ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

PS65025632 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์แปรรูปจากใบเตย บ้านพระทะเล ต.กุดเสลา อ..กันทรลักษ์ จ. ศรีสะเกษ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.กุดเสลา อ.กันทรลักษ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าใบเตย

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์กระเป๋าใบเตย เป็นภูมิปัญญาการใช้วัตถุดิบในธรรมชาติที่มีในชุมชนให้เกิดประโยชน์ โดยชุมชนได้นำมาสานเป็นกระเป๋าไว้ใช้เอง และจำหน่ายให้กับลูกค้าภายนอก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย

เพื่อให้ผู้บริโภคงานหัตถกรรมจากเตยหนาม มีการจดจำและเพื่อการส่งเสริมการขายในอนาคต

การพับบรรจุภัณฑ์ และตราสัญลักษณ์ เป็นการสร้างภาพจำให้กับองค์กรของผู้จำหน่าย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และอาศัยอยู่ภายในจังหวัด ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 30 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนในวัยทำงานที่สนใจในงานสานเพื่อจะนำไปเป็นของฝาก หรือบุคคลที่ทำงานกลางแจ้งที่ต้องการนำไปใช้งานเอง

Customer Relationships – มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากใช้งานแล้วอย่างน้อย 1 เดือนผลเป็นอย่างไร มีการชำรุดเสียหายของสินค้าหรือไม่ และนำผลการใช้งานมาช่วยในการ review สินค้าด้วย และจะมีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าเดิมด้วยส่วนลด 10 เปอร์เซ็นต์

Channels – จัดจำหน่ายที่หน้าร้าน outlet ชุมชน ร้าน coffeeshop ชุมชน ในอนาคตอันใกล้อาจจะมีการจำหน่ายในเพจ Facebook และ Line

Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือกระเป๋าจากใบเตยเป็นกระเป๋าสาน ดีไซน์หลากหลาย ความแข็งแรงของเส้นใบเตยทำให้สานขึ้นรูปได้หลายแบบไม่ว่าจะเป็นทรงเหลี่ยม ทรงกลมมน มีหูหิ้ว หรือสายสะพายก็ได้หมด สีสวยลวดลายมีเอกลักษณ์ แข็งแรงและทนทาน มีน้ำหนักเบา สะดวกต่อการพกพา

Key Activities – กระบวนการผลิต ใช้วัตถุดิบจากต้นเตยหนามจากชุมชน ไปสู่การเก็บเกี่ยว การคัดสรร การตาก การผลิตและสาน ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

PS65012981 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์จากต้นกกสู่การพัฒนาอย่างยั่งยืน

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ขนุน อ.กันทรลักษ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์จากต้นกก

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์เสื่อที่ผลิตจากต้นกกไว้ใช้สำหรับปูพื้นรองนั่ง รองนอน และใช้ประโยชน์ได้ตามความต้องการ พร้อมทั้งมีลวดลายและสีสันที่สวยงาม ผลิตภัณฑ์กระเป๋าจากต้นกก ไว้สำหรับสะพายใส่สิ่งของ มีความสวยงามและทนทาน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เทคโนโลยีเข้ามามีส่วนร่วมในการเรียนรู้และพัฒนาผลิตภัณฑ์

ใช้นวัตกรรมเข้ามาช่วยในการผลิตเพื่อให้ผลิตภัณฑ์มีอายุการใช้งานได้นานขึ้น

ใช้เทคโนโลยีในการออกแบบบรรจุภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

แปรรูปผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากต้นกกเดิมที่สมาชิกในชุมชนผลิตขึ้นให้มีลวดลายที่หลากหลาย ดัดแปลงให้เป็นผลิตภัณฑ์ในรูปแบบใหม่ เช่น กระเป๋าจากต้นกก เพิ่มช่องทางการจำหน่ายทั้งทาง ออนไลน์และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65013141 : การเพิ่มมูลค่าทางเกษตรจากพริกสู่น้ำพริกทรงเครื่อง ตำบลขนุน

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ขนุน อ.กันทรลักษ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกทรงเครื่อง ณ ขนุน

รายละเอียด : น้ำพริกมีการผลิตที่สดใหม่ วัตถุดิบหาได้ในชุมชน รสชาติอร่อย สะอาด บรรจุในกระปุกที่ใช้งานง่ายและเหมาะแก่การเก็บรักษา

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เทคโนโลยีเข้ามามีส่วนร่วมในการเรียนรู้และพัฒนาผลิตภัณฑ์

ใช้นวัตกรรมมาช่วยในการผลิตให้มีอายุในการบริโภคให้นานขึ้น

ใช้เทคโนโลยีในการออกแบบผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

คัดสวัตถุดิบเพื่อนำมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์น้ำพริกและสร้างบรรจุภัณฑ์ให้สวยงามและทันสมัย เพิ่มรายได้ให้กับสมาชิกในชุมชน เพิ่มช่องทางการจำหน่ายทั้งทางออนไลน์และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65011862 : โครงการพัฒนายกระดับผลิตภัณฑ์ (ยาหม่องไพล)

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.จานใหญ่ อ.กันทรลักษ์ จ.ศรีสะเกษ

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	6 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภันฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ยาหม่องไพล

รายละเอียด : รูปแบบผลิตภัณฑ์ยาหม่องไพลส่วนประกอบ: ไพลสด 10 กิโลกรัม น้ำมันปลาม์ 10 กิโลกรัม การบูร 1 กิโลกรัม พยายอ 2 ขีด ขวดแก้วขนาด 30 cc สรรพคุณ: บรรเทาอาการปวดเมื่อยตามร่างกาย ลดอาการบวมข้อเท้าแพลง แก้คันแมลงสัตว์กัดต่อยวิธีใช้: ทาถูนวด บริดวณที่ต้องการ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Line

Facebook

O-top

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มที่ใช้ยาหม่องเป็นประจำหรือบุคคลที่สนใจในผลิตภัณฑ์ ไม่จำกัดเพศ และสามารถใช้ได้ในทุกช่วงอายุในปริมาณที่พอดีกับช่วงอายุ มีการปรับแต่งกลิ่นสีให้มีความทันสมัยขึ้นมากขึ้น อยู่ในช่วงวัยทำงานและเป็นกลุ่มที่ให้ความสนใจในการรักสุขภาพและมีอาการปวดเมื่อยล้าจากการทำงาน

Costomer Relationships – บริการหลังการขายกับลูกค้ามีการติดตามผลใช้ผลิตภัณฑ์กับลูกค้าที่ซื้อไปแล้วว่าหลักจากการใช้ไปแล้วเป็นอย่างไรบ้างช่วยบรรเทาอาการปวดที่เป็นอยู่ได้หรือไม่จะนำผลการใช้มาช่วยในการทำ review ให้กับตัวสินค้าได้

Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook line Instagram ร้านค้าภายในชุมชน การใช้สื่อออนไลน์ในการทำการตลาดจะช่วยทำให้แบรนด์เป็นที่รู้จักมากขึ้นและช่วยในการตัดสินใจของกลุ่มลูกค้าได้รวดเร็วและขยายฐานลูกค้าเพิ่มมากขึ้นสามรถกระจายสินค้าไปได้ทั่วประเทศโดยการส่งผ่านขนส่งเอกชน และสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้เพิ่มอีกมากขึ้นจากการโปรโมทผ่านทางช่องออนไลน์

Value Proposities – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับยาหม่องไพลจะช่วยในเรื่องบรรเทาอาการปวดตามร่างกาย นวดแผนไทยโบราณและยังสามรถใช้กับนักวิทยาศาสตร์การกีฬาที่ช่วยนวดให้กับนักกีฬาเพื่อผ่อนคลายกล้ามเนื้อ นวดคลายเส้น บรรเทาอาการปวดหลักจากทำกิจกรรมต่างๆ เช่น ปีนเขา เดินป่า และนอกจากเป็นยานวดแล้วยังสามรถใช้เพื่อผ่อนคลายแก้วิงเวียนหน้ามืด หรือแก้คันจากแมลงสัตว์กัดต่อยได้ลดอาการอักเสบของดอ็นกล้ามเนื้อและข้อ ลด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65012034 : โครงการพัฒนายกระดับผลิตภัณฑ์น้ำมันไพล

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.จานใหญ่ อ.กันทรลักษ์ จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	6 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำมันไพล

รายละเอียด : รูปแบบผลิตภัณฑ์น้ำมันไพลส่วนประกอบ: ไพลแห้งบด 10 กิโลกรัม น้ำมันปลาม์ 10 กิโลกรัม การบูล 1,000 กรัมการพุล 200 กรัม พยายอ 200 กรัม ขวดแก้วขนาด 30 cc สรรพคุณ: คลายความอ่อนล้าของร่างกายบรรเทาอาการปวดเมื่อย ลดอาการอักเสบของดอ็นกล้ามเนื้อและข้อ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

facebook

otop

line

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มลูกค้าที่ใช้น้ำมันไพลอยู่เป็นประจำ ไม่จำกัดเพศและอายุสามารถใช้ได้ในทุกช่วงอายุและใช้ในปริมาณที่เหมาะสมกับช่วงอานุ อยู่ในช่วงวัยทำงานและเป็นกลุ่มที่ให้ความสนใจในการรักสุขภาพและมีอาการปวดเมื่อยล้าจากการทำงาน
Costomer Relationships – บริการหลังการขายกับลูกค้ามีการติดตามผลใช้ผลิตภัณฑ์กับลูกค้าที่ซื้อไปแล้วว่าหลักจากการใช้ไปแล้วเป็นอย่างไรบ้างช่วยบรรเทาอาการปวดที่เป็นอยู่ได้หรือไม่จะนำผลการใช้มาช่วยในการทำ review ให้กับตัวสินค้าได้
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook line Instagram ร้านค้าภายในชุมชน การใช้สื่อออนไลน์ในการทำการตลาดจะช่วยทำให้แบรนด์เป็นที่รู้จักมากขึ้นและช่วยในการจัดสินใจของกลุ่มลูกค้าได้รวดเร็วและขยายฐานลูกค้าเพิ่มมากขึ้นและสามสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ง่าย
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับน้ำมันไพลจะช่วยในเรื่องบรรเทาอาการปวดตามร่างกาย นวดแผนไทยโบราณและยังสามรถใช้กับนักวิทยาศาสตร์การกีฬาที่ช่วยนวดให้กับนักกีฬาเพื่อผ่อนคลายกล้ามเนื้อ นวดคลายเส้น บรรเทาอาการปวดหลักจากทำกิจกรรมต่างๆ เช่น ปีนเขา เดินป่า และนอกจากเป็นยานวดแล้วยังสามารถใช้เพื่อผ่อนคลายแก้วิงเวียนหน้ามืด หรือแก้คันจากแมลงสัตว์กัดต่อยได้ ลดอาการอักเสบของเอ็นกล้ามเนื้อและข้อ ลดอาการฟกช้ำ ลดอาการบวมข้อเท้าแพลง ลดอาการเหน็บชา
Key Activities – กระบวกการผลิต การหาสมุนไพรภายในชุมชนหรือพื้นที่ใกล้เคียง การคัดสรรสมุนไพรที่ดีให้ได้มาตรฐาน กระบวนการตากสมุนไพร การผลิตลักการบรรจุภัณฑ์ กระบวน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65006266 : การพัฒนาและยกระดับผลิตภัณฑ์ตะกร้าพลาสติก ตำบลชำ อำเภอกันทรลักษ์

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ชำ อ.กันทรลักษ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต **5 คน** | ประชาชน **5 คน** | อาจารย์ **2 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชำม่วงตะกร้าสาน

รายละเอียด : • ทรงปกติ ราคา 65 บ. , 100 บ.• ทรงปกติ(เส้นเล็ก)ราคา 120 บ. , 250 บ.• ทรงสี่เหลี่ยมไม่มีฝาปิดราคา 100 บ. , 150 บ.• ทรงสี่เหลี่ยมมีฝาปิดราคา 120 บ. , 150 บ.• ทรงกลมราคา 65 บ. , 150 บ.• ทรงหัวใจราคา 65 บ.

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เส้นพลาสติกหลากหลายสีสัน

อุปกรณ์เสริม เพิ่มสวยงาม คงทน แข็งแรง และเพิ่มมูลค่าให้แก่สินค้า

พัฒนาและต่อยอดผลิตภัณฑ์เดิม ให้มีความสวยงามทันสมัย น่าใช้งาน

05 : แผนธุรกิจ

ตำบลชำได้มีการรวมกลุ่มส่งเสริมพัฒนาอาชีพสตรี บ้านชำม่วง ในการทำตะกร้าสานด้วยเส้นพลาสติกอยู่แล้ว ซึ่งในโครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG) นี้ จึงมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ 2 ผลิตภัณฑ์ คือ ผลิตภัณฑ์ที่ 1 ชำม่วงตะกร้าสาน และผลิตภัณฑ์ที่ 2 ชำ ชำ กล้วยฉาบ โดยนำโมเดลของ BCG มาใช้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพอยู่แล้ว ให้มีมูลค่าเพิ่มสูงขึ้น ด้วยการออกแบบ ตกแต่งผลิตภัณฑ์ให้มีความโดดเด่นสวยงาม ทันสมัยน่าใช้งาน เพื่อให้สอดคล้องต่อความหลากหลายของกลุ่มลูกค้า และเพิ่มช่องทางในการขายทางออนไลน์ ให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงผลิตภัณฑ์ได้มากขึ้น เพื่อสร้างรายได้ให้ชุมชนมียอดขายเพิ่มขึ้นอย่างน้อย 10%

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65009819 : ผลิตภัณฑ์ชุมชนกล้วยฉาบตำบลชำ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ชำ อ.กันทรลักษ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชำ ชำ กล้วยฉาบ

รายละเอียด : กล้วยฉาบทอดกรอบ ผลิตจากกล้วยน้ำว้าดิบ ปลอดสารพิษ มีบรรจุภัณฑ์ที่สวยและดูทันสมัย และมีรสชาติให้เลือกหลากหลาย กล้วยที่ใช้ในการผลิตเป็นกล้วยน้ำว้าดิบ มีข้น ตอนการผลิตที่สะอาด มีช่องทางการจัดจำหน่ายหลายช่องทางพร้อมมีบริกำรส่งถึงที่

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

มีดสไลด์กล้วย

เทคโนโลยีการระเหยน้ำออก โดยการทอดในน้ำมันที่ร้อนอุณหภูมิที่ใช้ 160-180°

ถุงบรรจุภัณฑ์แบบซิปล็อค

05 : แผนธุรกิจ

กล้วยฉาบซึ่งก็เป็นอีกหนึ่งการแปรรูปที่มาจากกล้วยที่ยังไม่สุก โดยจะใช้กล้วยดิบที่แก่ใกล้สุก แล้วมาทำซึ่งเมื่อเสร็จแล้วจะเรียกว่ากล้วยฉาบ ซึ่งก็จะมีทั้งรสหวานและรสเค็ม สามารถเพิ่มมูลค่าให้กล้วยได้มากกว่าการขายแบบปกติทั่วไป

SWOT analysis

Straight: ต้นทุนในการผลิตต่ำ เนื่องจากวัตถุดิบสามารถหาได้ในท้องถิ่น เป็นสินค้าออแกนิก มีประโยชน์

Weakness: สมาชิกในกลุ่มผู้ผลิตยังมีน้อย การกำหนดกลยุทธ์การขายจึงหลีกเลี่ยงวิธีขายแบบตัวต่อตัว แต่เลือกใช้ช่องทางออนไลน์แทน

Opportunity: การสนับสนุนของภาครัฐ เช่นการเข้าร่วมตลาดประชารัฐ หรือการนำสินค้าไปแสดงในงาน OTOP ประจำจังหวัดเสมอ

Threat: บรรจุภัณฑ์ที่ยังดูไม่น่าสนใจเท่าที่ควร และการผลิตกล้วยฉาบเป็นเทคโนโลยีที่ไม่ซับซ้อน จึงทำให้มีสินค้านี้มากมายในท้องตลาด จึงมีโอกาสแข่งขันกันสูง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65012973 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ดินภูเขาไฟเปลือกหอยเชอรี่ตำบลตระกาจ อำเภอกันทรลักษ์ จังหวัดศรีสะเกษ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ตระกาจ อ.กันทรลักษ์ จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
7 คน	6 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดินภูเขาไฟเปลือกหอยเชอรี่

รายละเอียด : ดินภูเขาไฟเปลือกหอยเชอรี่ มีส่วนผสมของปูนขาวเปลือกหอยเชอรี่ ช่วยปรับสมดุลให้กับดิน กำจัดเชื้อราและมีแร่ธาตุที่เป็นประโยชน์ต่อพืช เหมาะในการนำไปเป็นดินปลูกทุเรียนและพืชทุกชนิด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Refurbish (การปรับปรุงใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องบดละเอียดเปลือกหอยเชอรี่

เตาเผาเปลือกหอยเชอรี่

สูตรผสมดินภูเขาไฟเปลือกหอยเชอรี่

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในเขตอำเภอกันทรลักษ์ จังหวัดศรีสะเกษ และภาคอีสาน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุตั้งแต่ 30-45 ปี เป็นกลุ่มคนที่สนใจการเกษตร ซึ่งเหมาะในการนำไปเป็นดินปลูกทุเรียน และพืชทุกชนิด มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากใช้แล้วได้ผลเป็นอย่างไร ดีขึ้นหรือไม่ ช่วยปรับสมดุลให้กับดินได้หรือไม่ และกำจัดเชื้อราได้หรือไม่ และนำผลการใช้มาช่วยในการ review สินค้าด้วย และมีราคาส่งแก่ลูกค้าที่ซื้อจำนวน 100 ถุงขึ้นไป จัดจำหน่ายผ่านเพจ ดินแดงภูเขาไฟเปลือกหอยเชอรี่, Shopee, Lazada และจำหน่ายที่ร้านขายพันธุ์ไม้ต่างๆ ในเขตอำเภอกันทรลักษ์ และภาคอีสาน คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือดินภูเขาไฟเปลือกหอยเชอรี่ ที่มีส่วนผสมของปูนขาวเปลือกหอยเชอรี่ จะช่วยปรับสมดุลให้กับดิน กำจัดเชื้อรา และมีแร่ธาตุที่เป็นประโยชน์ต่อพืช กระบวนการผลิต เริ่มจากการนำเปลือกหอยเชอรี่มาเผาไฟให้เปลือกหอยเชอรี่กรอบ และนำไปสู่การนำเอาเปลือกหอยเชอรี่ที่เผาแล้วไปบดละเอียด ผสมในดินภูเขาไฟ การเผา การบด การผลิตและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า ทรัพยากรในการผลิต ประกอบด้วย สูตรในการผสมดินภูเขาไฟเปลือกหอยเชอรี่ วัตถุดิบดินภูเขาไฟ และเปลือกหอยเชอรี่ แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงาน และสมาชิกในชุมชน การตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า ในส่วนของผู้เกี่ยวข้องให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจจะมี องค์การบริหารส่วนตำบลตระกาจ อ.กันทรลักษ์ จ.ศรีสะเกษ มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ วิทยาลัยเกษตรและเทคโนโลยีจังหวัดศรีสะเกษ ร้านตานวล-ยายสมานพันธุ์ไม้ และ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65025706 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์ของใช้ของที่ระลึกจากเปลือกหอยเชอรี่ตำบลตระกาจ อำเภอกันทรลักษ์ จังหวัดศรีสะเกษ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ตระกาจ อ.กันทรลักษ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต **7 คน** | ประชาชน **6 คน** | อาจารย์ **2 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระถางจากเปลือกหอยเชอรี่

รายละเอียด : กระถางเปลือกหอยเชอรี่ มีส่วนผสมของปูนขาวจากเปลือกหอยเชอรี่ ทำให้กระถางมีความแข็งแรง ทนทาน ช่วยกำจัดเชื้อราในดินและพืช มีอายุการใช้งานยาวนาน เหมาะกับต้นไม้ประดับ ดอกไม้ พืชสวนและพืชไร่ทุกชนิด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรสภาพ)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องบดละเอียดเปลือกหอยเชอรี่

เตาเผาเปลือกหอยเชอรี่

สูตรผสมปูนกับเปลือกหอยเชอรี่

05 : แผนธุรกิจ

กระถางเปลือกหอยเชอรี่ มีส่วนผสมของปูนขาวจากเปลือกหอยเชอรี่ ทำให้กระถางมีความแข็งแรง ทนทาน ช่วยกำจัดเชื้อราในดินและพืช มีอายุการใช้งานยาวนาน เหมาะกับต้นไม้ประดับ ดอกไม้ พืชสวนและพืชไร่ทุกชนิด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65027603 : เฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ทุ่งใหญ่ อ.กันทรลักษ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	7 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา

รายละเอียด : เฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพาราเฟอร์นิเจอร์ที่มีการออกแบบตามเทรนด์การตลาด มีฟังค์ ชั่นการใช้งานที่หลากหลาย ใช้งานได้จริงตามวัตถุ ประสงค์ ของผู้ใช้งาน และผลิตจากไม้ยางพาราคุ ณภาพดี นอกเหนือจากฟังค์ ชั่นการใช้งานที่หลากหลาย ยังสามารถใช้ประดับตกแต่งบ้าน ร้านค้า ที่ทำงานได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การส่งเสริมการขาย

การผลิตชิ้นงานเฟอร์นิเจอร์

การออกแบบเฟอร์นิเจอร์

05 : แผนธุรกิจ

1. พันธมิตรที่สำคัญ (Key partnerships)
-พัฒนาชุมชนอำเภอกันทรลักษ์
-กลุ่มธุรกิจอาหารในอำเภอกันทรลักษ์
- แหล่งท่องเที่ยวในอำเภอกันทรลักษ์
2. กิจกรรมหลัก (Key activities)
-การทำเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา
-โปรโมท และจำหน่ายสินค้า
3. แหล่งข้อมูลที่สำคัญ (Key resources)
- การออกแบบรูปลักษณ์เฟอร์นิเจอร์จากไม้ยางพารา
- การประชาสัมพันธ์ การตลาดและการจัดจำหน่าย
4. คุณค่าที่ส่งมอบให้ลูกค้า (Value proposition)
-เป็นเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา
-มีคุณค่าทางจิตใจ
-สามารถใช้งานได้จริง
-อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม
5. ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer relationships)
- ติดตามการใช้งานของลูกค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : เฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา ตำบลทุ่งใหญ่

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65027618 : โครงการถ่ายทอดองค์ความรู้ด้านยางพารา

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ทุ่งใหญ่ อ.กันทรลักษ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	7 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ยางพารา

รายละเอียด : ถ่ายทอดความรู้ด้านยางพาราการถ่ายทอดองค์ความรู้ด้านยางพารา เนื่องจากพื้นที่ปลูกยางพาราเป็นจำนวนมาก จึงมีวัตถุดิบคือไม้ยางพาราและสามารถนำต้นที่ยืนต้นตายมาทำเป็นเฟอร์นิเจอร์ขายได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การผลิตชิ้นงานเฟอร์นิเจอร์จากไม้ยางพารา

การถ่ายทอดองค์ความรู้ด้านการทำเฟอนิเจอร์จากไม้ยางพารา

การส่งเสริมผลิตและการขาย

05 : แผนธุรกิจ

1. พันธมิตรที่สำคัญ (Key partnerships)

-พัฒนาชุมชนอำเภอกันทรลักษ์

- กลุ่มธุรกิจอาหารในอำเภอกันทรลักษ์
- แหล่งท่องเที่ยวในอำเภอกันทรลักษ์

2. กิจกรรมหลัก (Key activities)

- การถ่ายทอดองค์ความรู้ด้านยางพารา และนำองค์ความรู้มาช่วยเหลือเกษตรกรเพื่อเพิ่มมูลค่ายางพารา

3. แหล่งข้อมูลที่สำคัญ (Key resources)

- นักพัฒนาชุมชน อ.กันทรลักษ์, นักวิชาการ, ผู้เชี่ยวชาญด้านยางพารา, เกษตรผู้ปลูกยางพารา

4. คุณค่าที่ส่งมอบให้ลูกค้า (Value proposition)

- องค์ความรู้ด้านยางพารา
- การเพิ่มมูลค่ายางพารา
- อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม

5. ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer relationships)

- ติดตามความเข้าใจของกลุ่มยางพารา

6. การแบ่งกลุ่มเป้าหมาย (Customer segments)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : เฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา ตำบลทุ่งใหญ่

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65018128 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์ไม้กวาดดอกหญ้า

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.น้ำอ้อม อ.กันทรลักษ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต 4 คน | ประชาชน 4 คน | อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไม้กวาดดอกหญ้า

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ไม้กวาดดอกหญ้าในพื้นที่ พร้อมการเน้นสร้างแบรนด์และการตลาดเพื่อส่งออกไปขายยังนอกพื้นที่อย่างต่อเนื่อง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมานุษยวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1.การป้องกันการทำลายของมอดโดยใช้สารประกอบโบรอน

2.การทำสีด้วมไม้กวาด โดยใช้วิธีการผสมแชแลกค์ขึ้นมาเอง

เทคนิคในการทำสี

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มลูกค้าทั่วไปทั้งในและนอกหมู่บ้าน ชุมชน ไม่จำกัดเพศ
เพราะเป็นสินค้าที่สามารถนำไปใช้กวาดทำความสะอาดพื้นแห้งทั่วไป ทั้งภายในบ้าน อาคาร และสำนักงานได้เป็นอย่างดี
Costomer Relationships – มีทั้งราคาปลีก และราคาส่งให้แก่ลูกค้าจำนวนมาก
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook Line OA TikTok ตลาดนัดวันอังคาร ตลาดประชารัฐ จำหน่ายที่บ้าน
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือได้สินค้าที่มีด้ามไม้กวาดมีลวดลายสวยงาม ดอกหญ้ามีสีสันสวยงาม ใช้งานได้จริง และมีคุณภาพคงทนอายุการใช้งานที่ยาวนานมากยิ่งขึ้น
Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการเตรียมดอกหญ้า การเก็บเกี่ยว การคัดสรรตาก การทำไม้กวาด ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย 1. ดอกหญ้า 2. กรรไกรตัดลวด 3. มีดบาง 4. เชือกฟาง 5.ลวดเบอร์10 6. เชือกไนลอน 7. ตะปูขนาด1นิ้ว แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชนการตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า
Key Partners – ในส่วนของผู้เกี่ยวข้องในให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ พาณิชย์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าชุมชนบ้านคล้อเกษศิริ

ออนไลน์ : เน้นขายออฟไลน์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65018152 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์กระเป๋าจากผ้า

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.น้ำอ้อม อ.กันทรลักษ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าจากผ้า

รายละเอียด : - เป็นผลิตภัณฑ์ที่เกิดจากการผ้านำมาผลิตเป็นกระเป๋าและนำเศษผ้าที่เหลือจากการทำกระเป๋ามาทำเป็นของทีระลึก- ออกแบบและตัดเย็บกระเป๋า โดยการขึ้น pattern ใหม่ๆ ในการตัดเย็บกระเป๋า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ในการออกแบบ pattern ใหม่ๆในการตัดเย็บ

การนำผ้าที่เหลือจากการผลิตกระเป๋ามาทำเป็นของที่ระลึก

การใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์และโทรศัพท์มือถือในการโปรโมท ขยายช่องทางในการขายสินค้าให้มากขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment - กลุ่มลูกค้าเป็นเพศหญิง อายุ 30 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มที่อยู่ในวัยทำงานรักสิ่งสวยงานและมีกำลังในการซื้อสินค้า
Customer Relationships - ผลิตภัณฑ์มีทั้งราคาปลีกและราคาส่งให้แก่ลูกค้าที่ซื้อจำนวนมาก
Channel - ช่องทางการจัดจำหน่าย จำหน่ายผ่านหน้าบ้าน,ตลาดนัด,ช่องทางออนไลน์เช่น หน้าเพจเฟสบุ๊ก
Value Propositions - เป็นผลิตภัณฑ์ที่เกิดจากการผ้านำมาผลิตเป็นกระเป๋าและนำเศษผ้าที่เหลือจากการทำกระเป๋ามาทำเป็นของที่ระลึก ออกแบบและตัดเย็บกระเป๋า โดยการขึ้น pattern ใหม่ๆในการตัดเย็บ เป็นผลิตภัณฑ์ที่ช่วยลดปัญหาขยะจากผ้าที่เหลือใช้ และผลิตภัณฑ์มีความแข็งแรงทนทานสามารถใช้ได้นาน
Key Activities - การผลิตเริ่มจากการหาวัสดุที่มีคุณภาพมาใช้ในการตัดเย็บ
Key resources - ทรัพยากรในการผลิตได้แก่ วัสดุในการผลิตกระเป๋าจากผ้า แรงงานในการผลิต การตลาดและการจัดจำหน่ายในช่องทางออนไลน์
Key Partners - องค์การบริหารส่วนตำบลน้ำอ้อม พัฒนาชุมชนอำเภอกันทรลักษ์ พัฒนาชุมชนจังหวัด พาณิชย์จังหวัด มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ
Cos Structure - ต้นทุนจะประกอบด้วย ค่าวัสดุ ค่าแรงงาน ค่าบรรจุภัณฑ์ ค่าการตลาด ค่าสาธารณูปโภคต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ตะกร้าสวยเจียลละออ กลุ่มจักสานบ้านขะยูง

ออนไลน์ : กลุ่มจักสานบ้านขะยูง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65019106 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์กลุ่มทอผ้าฝ้ายบ้านท่าสว่าง ตำบลโนนสำราญ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.โนนสำราญ อ.กันทรลักษ์ จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าฝ้ายทอมือ

รายละเอียด : ฝ้าย คือ เส้นใยเก่าแก่ชนิดหนึ่งซึ่งใช้ในการทอผ้ามาแต่สมัยโบราณ ฝ้ายมีคุณสมบัติเนื้อนุ่ม โปร่งสบาย ระบายความร้อนได้ดี เนื่องจากฝ้ายมีช่องระหว่างเส้นใย จึงเหมาะกับสภาพอากาศในฤดูร้อน และเมื่อเปียกจะตากแห้งได้เร็ว การใช้ฝ้ายมาใช้งานทำได้โดยนำฝ้ายมาปั่นเป

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กี่กระตุก

เครื่องพันฝ้าย

เตาต้มสีจากธรรมชาติ

05 : แผนธุรกิจ

าย (Cotton) คือ เส้นใยเก่าแก่ชนิดหนึ่งซึ่งใช้ในการทอผ้ามาแต่สมัยโบราณ โดยหลักฐานทางโบราณคดีที่บ่งบอกให้รู้ว่ามีการปลูกฝ้ายและปั่นฝ้ายเป็นเส้นด้ายมานานแล้ว ใยฝ้ายได้มาจากส่วนที่ห่อหุ้มเมล็ดของต้นฝ้าย หรือที่เรียกว่า ปุยฝ้าย ซึ่งมีลักษณะเป็นเส้นเล็กๆ ฝ้ายมีคุณสมบัติเนื้อนุ่ม โปร่งสบาย ระบายความร้อนได้ดี เนื่องจากฝ้ายมีช่องระหว่างเส้นใย จึงเหมาะกับสภาพอากาศในฤดูร้อน และเมื่อเปียกจะตากแห้งได้เร็ว การใช้ฝ้ายมาใช้งานทำได้โดยนำฝ้ายมาปั่นเป็นเส้นด้าย แล้วนำมาทอเป็นผืนผ้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65019112 : การส่งเสริมและพัฒนาผลิตภัณฑ์การแปรรูปข้าว ตำบลโนนสำราญ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.โนนสำราญ อ.กันทรลักษ์ จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์ข้าวกล้องบดผง

รายละเอียด : ข้าวกล้องงอกบดผงเป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้มาจากการนำข้าวกล้องสายพันธุ์ต่างๆ 4 สายพันธุ์ของกลุ่ม มาผ่านกระบวนการเพาะงอก (Germinated brown rice) หรือเรียกว่า GABA – rice ซึ่งปกติข้าวกล้องจะมีสารอาหารที่เป็นประโยชน์ต่อสุขภาพอยู่แล้ว เช่น มีใยอาหาร มีวิตามินซี

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องบดละเอียด

เครื่องสีข้าว

เครื่องซีลถุงบรรจุภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

ข้าวกล้องงอกบดผงเป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้มาจากการนำข้าวกล้องสายพันธุ์ต่างๆ 4 สายพันธุ์ของกลุ่ม มาผ่านกระบวนการเพาะงอก (Germinated brown rice) หรือเรียกว่า GABA – rice ซึ่งปกติข้าวกล้องจะมีสารอาหารที่เป็นประโยชน์ต่อสุขภาพอยู่แล้ว เช่น มีใยอาหาร มีวิตามินซี วิตามินอี กาบา (GABA) และกรดหรือแร่ธาตุต่างๆ ที่ช่วยป้องกันโรคและรักษาสมดุลทำให้ระบบต่างๆในร่างกายทำงานดีขึ้น เมื่อนำข้าวกล้องมาแช่น้ำเพื่อทำให้งอก ทำให้ข้าวกล้องมีสารอาหารโดยเฉพาะ GABA เพิ่มขึ้น นอกจากนั้นข้าวกล้องงอกที่หุงสุกยังอ่อนนุ่ม รับประทานง่ายกว่าข้าวกล้องทั่วไปด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65018169 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์ขนมเปี๊ยะ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.บึงมะลู อ.กันทรลักษ์ จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	4 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมเปี๊ยะ

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ขนมเปี๊ยะ บ้านหนองศาลา หมู่ 18 ตำบลบึงมะลู อำเภอกันทรลักษ์ จังหวัดศรีสะเกษ สมาชิกกลุ่มทำขนมเปี๊ยะเป็นผู้จัดทำและการจัดจำหน่าย เป็นผลิตภัณฑ์ที่ชุมชนร่วมกันสรรสร้างขึ้นเพื่อสร้างรายได้เพิ่มเติมจากงานหลัก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design

คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ขนมเปี๊ยะ บ้านหนองศาลา

-ปัญหา (Problem)

1. วัตถุดิบราคาสูงขึ้น
2. ขนาดและรูปทรงผลิตภัณฑ์ไม่เท่ากัน
3. รูปแบบของแบรนด์และกล่องบรรจุภัณฑ์ยังไม่ทันสมัย
4. อายุของผลิตภัณฑ์อยู่ได้ไม่นาน

-แนวทางแก้ไขปัญหา (Solution)

1. เทียบราคาวัตถุดิบใกล้เคียงกับผลิตภัณฑ์และเก็บรักษาวัตถุดิบไว้ให้ได้นานขึ้น
2. รังสรรค์ให้ผลิตภัณฑ์มีลักษณะรูปทรงให้มีขนาดเท่าๆ กัน และให้มีความน่าสนใจมากขึ้น
3. จัดอบรมให้ความรู้ในการออกแบบแบรนด์ที่ทันสมัย
4. พัฒนาบรรจุภัณฑ์ป้องกันความชื้นและการเกิดเชื้อรา เพื่อให้ผลิตภัณฑ์เก็บไว้ได้นานมากขึ้น

-การสร้างคุณค่า (Value Proposition)

1. การเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ขนมเปี๊ยะ ด้วยความรู้ทางนวัตกรรมและเทคโนโลยีแบบเศรษฐกิจ BCG
2. สร้างรายได้ให้กับสมาชิกในกลุ่มวิสาหกิจชุมชนขนมเปี๊ยะ
3. สร้างสินค้าให้ได้คุณภาพและมีมาตรฐาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านชำ ร้านค้าโชห่วย กลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ออนไลน์ : เน้นขายออฟไลน์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65018180 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์ข้าวเกรียบ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.บึงมะลู อ.กันทรลักษ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	4 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมข้าวเกรียบมันเกตุทอง

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ขนมข้าวเกรียบมันเกตุทอง บ้านโนนเกตุหมู่ 17 ตำบลบึงมะลู อำเภอกันทรลักษ์ จังหวัดศรีสะเกษ เป็นผลิตภัณฑ์ที่สมาชิกกลุ่มทำขนมข้าวเกรียบบ้านโนนเกตุจัดทำ และการจัดจำหน่าย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design

คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ขนมข้าวเกรียบมันเกตุทอง บ้านโนนเกตุ

-ปัญหา (Problem)

1. วัตถุดิบจากธรรมชาติที่ต้องการค่อนข้างหายากและวัตถุดิบราคาสูงขึ้น
2. ขาดโรงเรือนที่เอื้ออำนวยต่อการสร้างผลิตภัณฑ์
3. รูปแบบของแบรนด์และถุงบรรจุภัณฑ์ยังไม่ทันสมัย
4. รูปทรงผลิตภัณฑ์เป็นแบบเดิมขาดความแปลกใหม่และไม่น่าสนใจ

-แนวทางแก้ไขปัญหา (Solution)

1. หาวัตถุดิบจากธรรมชาติที่มีสีและรสชาติใกล้เคียงกับผลิตภัณฑ์และส่งเสริมให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนหันมาปลูกพืชสวนเพื่อมีรายได้เสริม
2. จัดสรรงบประมาณให้กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนข้าวเกรียบมันเกตุทอง
3. จัดอบรมและให้ความรู้เกี่ยวกับการพัฒนาบรรจุภัณฑ์และการออกแบบแบรนด์ที่ทันสมัย
4. รังสรรค์ให้ผลิตภัณฑ์มีลักษณะรูปทรงต่างๆ ให้มีความน่าสนใจมากขึ้น เช่น รูปทรงสามเหลี่ยม วงกลม

-การสร้างคุณค่า (Value Proposition)

1. การเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ขนมข้าวเกรียบมันเกตุทอง ด้วยความรู้ทางนวัตกรรมและเทคโนโลยีแบบเศรษฐกิจ BCG

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านชำ ร้านค้าโชห่วย กลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ออนไลน์ : ข้าวเกรียบมันเกตุทอง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65002955 : ภูสตางค์กระเป๋าผ้าฝ้ายปักแส่ว

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ภูเงิน อ.กันทรลักษ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ภูสตางค์กระเป๋าผ้าฝ้าย

รายละเอียด : การนำกระเป๋าผ้าฝ้ายมาปักลวดลายให้สวยงามด้วยเส้นด้ายหลากสีสัน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recovery (การนำกลับคืนมาใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยี การยืดอายุการใช้งานของผลิตภัณฑ์

เทคโนโลยีการเคลือบสีสังเคราะห์ในผลิตภัณฑ์

นำเครื่องจักรมาใช้ ในการผลิตสินค้าและผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

โครงการแปรรูปผลิตภัณฑ์กระเป๋าผ้าฝ้ายสู่สินค้าชุมชน เพื่อเพิ่มศักยภาพสินค้าและหากลุ่มลูกค้า(Customer Segment)ที่อยู่ในเขตชุมชนและต่างอำเภอ ในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือ โดยมีความชื่นชอบ การใช้ถุงผ้าที่นำมาปักเป็นลวดลายให้สวยงามและน่าใช้ขึ้นกว่าเดิม มีการสอบถามลูกค้า(Customer Relationships) ที่ซื้อผลิตภัณฑ์สินค้าของเราในเรื่องคุณภาพการใช้งานและความสวยงามของลายที่ปักบนกระเป๋า เพื่อนำมาปรับปรุงให้เป็นที่ต้องการของกลุ่มลูกค้าและเป็นที่ต้องการของตลาด Key Activities กระบวนการผลิตเริ่มจากการหาวัตถุดิบ และนำมาคัดสรรมาปรับเปลี่ยนเป็นลวดลายต่าง ๆ ให้มีคุณภาพและนำมาบรรจุภัณฑ์ ระหว่างการผลิตและทำลวดลายเราจะมีการเก็บข้อมูลของกลุ่มลูกค้าเพื่อนำมาสร้าง Content ต่าง ๆ เพื่อโปรโมทสินค้าของตำบลภูเงิน อำเภอกันทรลักษ์ จังหวัดศรีสะเกษ Key Resources นำทรัพยากรบุคคลในชุมชนและตำบลใกล้เคียงมาผลิตสินค้ากระเป๋าแส่วผ้าฝ้ายเพื่อจัดจำหน่าย โดยแบรนด์ภูสตางค์กระเป๋าผ้าฝ้ายของตำบลภูเงิน อำเภอกันทรลักษ์ จังหวัดศรีสะเกษ และจำหน่ายผ่านสื่อสังคมออนไลน์ เช่น ผ่านเพจ Facebook, LINE, tiktok, Instagram ในส่วนของต้นทุนการผลิต Cost Structure จะประกอบไปด้วยค่าวัตถุดิบ ด้าย ผ้า วัสดุต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับการผลิตสินค้า ค่าแรงในชุมชน ค่าบรรจุภัณฑ์ ค่าการตลาดและค่าสาธารณูปโภคต่าง ๆ รายได้จากการผลิต Revenue Streams โดยจัดจำหน่ายผ่านคนในชุมชนและเขตอำเภอที่ใกล้เคียงเพื่อเสริมสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชน สร้างคน สร้างงาน สร้างอาชีพ ให้กับคนว่างงานในเขตตำบลภูเงิน อำเภอกันทรลักษ์ จังหวัดศรีสะเกษ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม่มี

ออนไลน์ : ภูสตางค์ shop

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65019206 : ภูเงินฝรั่งแช่บ๊วย

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ภูเงิน อ.กันทรลักษ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ภูเงินฝรั่งแช่บ๊วย

รายละเอียด : นำผลผลิตทางการเกษตรเอามาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์สินค้าฝรั่งแช่บ๊วย เพื่อจัดจำหน่ายโดยชุมชนตำบลภูเงิน อำเภอกันทรลักษ์ จังหวัดศรีสะเกษ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการผสมสีในผลิตภัณฑ์ให้เป็นสีธรรมชาติ

เทคโนโลยี การยืดอายุผลผลิตในสินค้าและผลิตภัณฑ์

นำเครื่องจักรมาใช้ในการผลิต

05 : แผนธุรกิจ

การแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรฝรั่งกิมจูสู่ฝรั่งดองและฝรั่งแช่บ๊วย เพื่อเพิ่มศักยภาพสินค้าและผลิตภัณฑ์ในการแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรในชุมชนและหากลุ่มลูกค้าที่อาศัยอยู่ในละแวกใกล้เคียงที่ชอบทานผลไม้แปรรูป ฝรั่งดองฝรั่งแช่บ๊วย หาข้อมูลจากกลุ่มลูกค้าในเรื่องคุณภาพของผลิตภัณฑ์เพื่อนำมาพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ดียิ่งขึ้น และหาช่องทางการตลาดเพื่อทำการจัดจำหน่ายสินค้าโดยผ่านระบบออนไลน์ (Facebook, Line, Tiktok, Instagram) เพื่อโฆษณาสินค้าและผลิตภัณฑ์ของชุมชน ตำบลภูเงิน อำเภอกันทรลักษ์ จังหวัดศรีสะเกษ และระบบออฟไลน์ โดยการขายตามร้านค้าในชุมชนตำบลภูเงินและชุมชนใกล้เคียง เพื่อเสริมสร้างผลิตภัณฑ์สินค้าของชุมชนและส่งเสริมแรงงานในชุมชนตำบลภูเงินให้มีคุณภาพชีวิตที่ดี มีรายได้เพิ่มขึ้น ทำให้ลดปัญหาคนว่างงานในชุมชน อีกทั้งยังเป็นการต่อยอดสินค้าทางการเกษตรของชุมชนให้เกิดประโยชน์สูงสุด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : แวนด้าฝรั่งแช่บ๊วย

ออนไลน์ : ภูสตางค์ shop

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65018334 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์จากเส้นสานพลาสติก ภูผาหมอก

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ภูผาหมอก อ.กันทรลักษ์ จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
7 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตะกร้าสานพลาสติก

รายละเอียด : การสานตะกร้าพลาสติกเกิดจากภูมิปัญญาที่ถ่ายทอดกันมา จากรุ่นสู่รุ่นใน ลักษณะของการทำเครื่องจักรสานลักษณะต่างๆ จนกลายมาเป็นการใช้เส้นพลาสติกใน การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใน หลายๆรูปแบบ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการออกแบบลวดลายใหม่

โซเชียลมีเดียเพื่อเพิ่มช่องทางการขาย

นวัตกรรมการออกแบบโลโก้ให้มีความน่าสนใจ

05 : แผนธุรกิจ

1. Value Proposition
- ผลิตภัณฑ์มีลวดลายที่ทันสมัยและสวยงามหลากหลายรูปแบบ - แข็งแรงและทนต่อการใช้งาน
- สามารถใช้ทดแทนการใช้ถุงพลาสติก
2. Customer segment
- กลุ่มคนวัยทำงานจนถึงวัยเกษียณ
- ผู้บริโภคที่นิยมและชื่นชอบตะกร้าจากเส้นพลาสติก
3. Channels
- Facebook
- Line
- Tiktok
- จำหน่ายในชุมชน
4. Customer Relationship
- ติดตามความพึงพอใจของลูกค้าผ่านทางการรีวิวสินค้าบนFacebook , Line และTiktok
5. Revenue streams
- รายได้จากการขายในชุมชน
- รายได้จากการขายออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65018340 : การส่งเสริมผลิตพัฒนาขนมทองม้วน ภูผาหมอก

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ภูผาหมอก อ.กันทรลักษ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
7 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมทองม้วน

รายละเอียด : ทองม้วน เป็นขนมไทยชนิดหนึ่งมีลักษณะเป็นแผ่นม้วนกลม เป็นวง มีลักษณะกรอบ โดยมีส่วนผสมหลักคือ แป้ง มะพร้าว น้ำตาลปีบ ไข่ไก่ น้ำมันพืช และ งาดำ ต้นกำเนิดมีแรงบันดาล ใจจากขนมโปรตุเกส

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

โซเชียลมีเดียเพื่อเพิ่มช่องทางการขาย

นวัตกรรมการแปรรูปสินค้าให้มีความแตกต่าง

นวัตกรรมการออกแบบโลโก้สินค้าให้เป็นที่น่าสนใจ

05 : แผนธุรกิจ

1. Customer Segment - กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในตำบลภูผาหมอกและตำบลใกล้เคียง ไม่จำกัด เพศและอายุ เพราะสามารถทานได้ทุกช่วงวัย
2. Costomer Relationships – มีการติดตามผลรีวิวจากลูกค้าที่ทาน และนำผลการใช้มาช่วยในการโปรโมท สินค้าด้วย
3. Channels – Facebook Line ตลาดนัดชุมชนทุกวันพุทธ-วันศุกร์และวันอาทิตย์ - จำหน่ายที่ร้านขายของชำในชุมชนและตำบลใกล้เคียง
4. Value Propositions - ทองม้วน เป็นขนมไทยชนิดหนึ่งมีลักษณะเป็นแผ่นม้วนกลมเป็นวง มีลักษณะกรอบ โดยมีส่วนผสมหลักคือ แป้ง มะพร้าว น้ำตาลปีบ ไข่ไก่ น้ำมันพืช และ งาดำ ต้นกำเนิดมีแรงบันดาลใจจากขนม โปรตุเกส
5. Key Activities - กระบวกการผลิตขนมทองม่วนเพื่อจัดจำหน่าย
6. Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย ส่วนผสมหลักคือ แป้ง มะพร้าว น้ำตาลปีบ ไข่ไก่
น้ำมันพืช และ งาดำ
7. Key Partners – ในส่วนของผู้เกี่ยวให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ จะมี กลุ่มสตรีแม่บ้านในตำบลภู ผาหมอก องค์การบริหารส่วนตำบลภูผาหมอก มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ
8. Cost Structure – ต้นทุนจะประกอบไปด้วย ค่าวัตถุดิบ ค่าแรงงาน ค่าบรรจุภัณฑ์ ค่าการตลาด และค่า สาธารณูปโภคต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65028238 : พัฒนาและยกระดับผลิตภัณฑ์ตะกร้าเถาวัลย์

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.เมือง อ.กันทรลักษ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
7 คน	6 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เถาวัลย์กันทรลักษ์ The vine house of Kantharalak

รายละเอียด : สินค้าหัตถกรรมจากเครือเถาวัลย์ธรรมชาติ ผลิตโดยชุมชน ตะกร้าเถาวัลย์หลากหลายขนาด และหลากหลายสีสัน ย้อมจากสีธรรมชาติ นำมาทำเป็นภาชนะใส่สิ่งของหรือประดับตกแต่งอาคารที่พัก เสริมสร้างบรรยากาศแนวธรรมชาติ สามารถสั่งทำได้ตามความต้องการของลูกค้า ทั้งตะกร้าใส่ดอกไม้ ตะกร้าใส่ของ ตะกร้าประดับตกแต่ง แขวนประดับผนัง โคมไฟประดับบ้านเรือน เสริมสร้างให้บรรยากาศภายในอาคารแลดูเป็นธรรมชาติ สืบสานภูมิปัญญาจากชุมชนรุ่นสู่รุ่น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การคัดเลือกเครือเถาวัลย์ตามชนิดและขนาด

ปืนลมยิงตะปู

การต้มและการย้อมไม้สีต่างๆ

05 : แผนธุรกิจ

ในชุมชนมีการผลิตตะกร้าจากเถาวัลย์และจำหน่ายมาได้ระยะหนึ่งแล้ว แต่ยังเป็นในกลุ่มเล็กๆ ที่ยังไม่กระจายทั่วทั้งตำบล อีกทั้งยังเป็นผลิตภัณฑ์รูปแบบที่พบเห็นได้ทั่วไป จึงอยากจะออกแบบและผลิตสินค้าจากเถาวัลย์ในรูปแบบตะกร้ารูปทรงหรือในลักษณะอื่นให้มีความหลากหลายจากสินค้าเดิมที่เคยทำมา และเพิ่มจำนวนฝีมือแรงงานรองรับกำลังผลิต จัดทำให้ทันต่อยอดสั่งซื้อ เพื่อเพิ่มรายการสินค้าและสร้างรายได้กระจายการผลิตทั่วทั้งตำบล

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เถาวัลย์กันทรลักษ์ The vine house of Kantharalak

ออนไลน์ : เถาวัลย์กันทรลักษ์ The vine house of Kantharalak

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65028239 : พัฒนาและแปรรูปของตกแต่งจากเถาวัลย์

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.เมือง อ.กันทรลักษ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
7 คน	6 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เถาวัลย์กันทรลักษ์ The vine house of Kantharalak

รายละเอียด : สินค้าหัตถกรรมจากเครือเถาวัลย์ธรรมชาติ สืบสานภูมิปัญญา ผลิตโดยชุมชนจากรุ่นสู่รุ่น แปรรูปจากตะกร้าเถาวัลย์เดิมๆให้มีความหลากหลายผลิตภัณฑ์และหลากหลายสีสัน ย้อมจากสีธรรมชาติ นำมาทำเป็นของประดับตกแต่งอาคารที่พัก เสริมสร้างบรรยากาศแนวธรรมชาติ สามารถสั่งทำได้ตามความต้องการของลูกค้า ทั้งตะกร้าใส่ดอกไม้ ตะกร้าใส่ของ ตะกร้าประดับตกแต่ง แขวนประดับผนัง โคมไฟประดับบ้านเรือน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบผลิตภัณฑ์สินค้าประดับตกแต่ง

การต้มและการย้อมไม้สีต่างๆ

การคัดเลือกเครือเถาวัลย์ตามชนิดและขนาด

05 : แผนธุรกิจ

ในตำบลเมืองนี้มีการผลิตตะกร้าจากเถาวัลย์และจำหน่ายมาได้ระยะหนึ่งแล้ว แต่ยังเป็นในกลุ่มเล็กๆ อีกทั้งยังเป็นผลิตภัณฑ์รูปแบบที่พบเห็นได้ทั่วไป จึงอยากจะออกแบบและผลิตสินค้าจากเถาวัลย์ในรูปทรงหรือในลักษณะอื่นที่ไม่ใช่เพียงแต่ตะกร้า ให้มีความหลากหลายจากสินค้าเดิมที่เคยทำมา เพื่อเพิ่มรายการสินค้าและสร้างรายได้กระจายการผลิตทั่วทั้งตำบล

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เถาวัลย์กันทรลักษ์ The vine house of Kantharalak

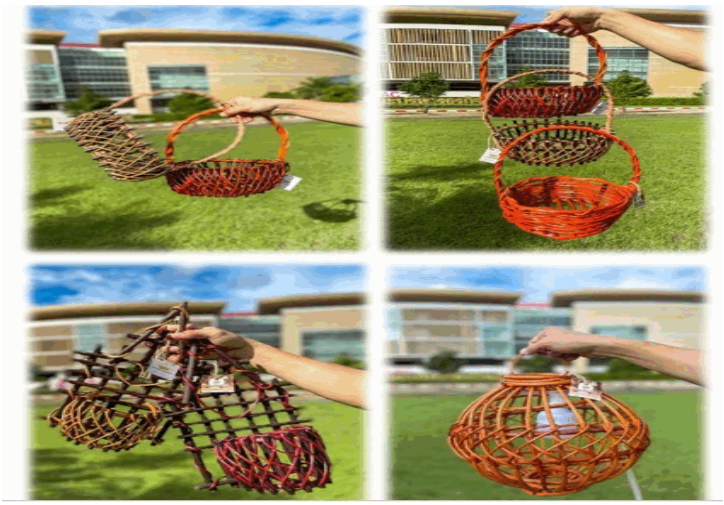
ออนไลน์ : เถาวัลย์กันทรลักษ์ The vine house of Kantharalak

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



PS65022430 : การพัฒนาและยกระดับผลิตภัณฑ์ปลาดุกแดดเดียว

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.รุง อ.กันทรลักษ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต 5 คน | ประชาชน 5 คน | อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาดุกแดดเดียวรุงรุง

รายละเอียด : ปลาดุกแดดเดียวรุงรุง ผลิตจากปลาดุกเนื้อแน่นคุณภาพที่เลี้ยงในพื้นที่ตำบลรุง อำเภอกันทรลักษ์ จังหวัดศรีสะเกษ อุดมไปด้วยโปรตีน นำมาผ่านกระบวนการผลิตด้วยความใส่ใจและถูกหลักอนามัย เนื้อปลาคุณภาพดีถูกนำไปแปรรูปด้วยการตากแดดและบรรจุใส่บรรจุภัณฑ์ที่ปิดมิดชิด ซึ่งช่วยป้องกันการปนเปื้อน และสามารถเก็บใส่ตู้เย็นไว้รับประทานได้นานยิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้ในการแปรรูป/ถนอมอาหารอย่างถูกหลักอนามัยและสามารถเก็บรักษาไว้ได้นานยิ่งขึ้น

การใช้เทคโนโลยีการบรรจุสินค้าด้วยระบบสุญญากาศ

การออกแบบตราสินค้าเพื่อส่งเสริมการตลาด

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

แนวคิดการดำเนินงานธุรกิจผลิตภัณฑ์แปรรูปจากปลาดุก ภายใต้แบรนด์ "ปลาดุกแดดเดียวรุงรุง" เริ่มจากการที่ทางกลุ่ม U2T ตำบลรุงได้เห็นความสำคัญของสุขภาพของคนในชุมชนตำบลรุง ต้องการให้คนในชุมชนได้รับประทานอาหารที่มีประโยชน์ในราคาที่จับต้องได้ และต้องการส่งเสริมให้คนในชุมชนมีอาชีพที่สร้างรายได้จากปลาดุก ซึ่งเป็นวัตถุดิบคุณภาพ เลี้ยงง่าย หาง่ายในชุมชน ธุรกิจนี้เป็นการวางแผนในระยะเริ่มต้นเพื่อผลักดันให้เกิดการสร้างรายได้ และสร้างอาชีพที่ยั่งยืนให้แก่ชาวชุมชนตำบลรุง เพื่อให้สามารถส่งออกจำหน่ายไปทั่วทุกภูมิภาค โดยมีช่องทางการจัดจำหน่าย 2 ทาง คือ ทางโซเชียลมีเดีย และการจัดจำหน่ายหน้าร้าน กลุ่มเป้าหมายแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม คือกลุ่มแรก อายุตั้งแต่ 0 -18 ปีขึ้นไปที่ยังไม่มีรายได้เป็นของตัวเอง และกลุ่มที่สอง อายุตั้งแต่ 19 ปีเป็นต้นไป ที่มีรายได้เฉลี่ย 5,000 เป็นต้นไป ที่ชื่นชอบทอาหารเพื่อสุขภาพที่สามารถรับประทานได้ในทุกวัน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิสาหกิจชุมชนแม่บ้านเกษตรกรบ้านสมบูรณ์ ตำบลรุง

ออนไลน์ : สินค้าชุมชนตำบลรุง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง

PS65025715 : การพัฒนาและยกระดับผลิตภัณฑ์ขนมทองม้วน

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.รุง อ.กันทรลักษ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ทองม้วนรุงรุง

รายละเอียด : ทองม้วน เป็นขนมหวานที่มีลักษณะเป็นแผ่นแป้งม้วนกลมเป็นวง มีความกรอบ โดยมีส่วนผสมหลัก คือ แป้ง กะทิ น้ำตาลมะพร้าว ไข่ไก่ และงาดำ นำมาเทราดลงในพิมพ์ กลมละเลงให้แผ่เป็นแผ่นบาง ย่างบนเตาถ่านพอสุก แล้วม้วนเป็นหลอด บรรจุในบรรจุภัณฑ์ที่ปิดมิดชิด ช่วยรักษาผลิตภัณฑ์ให้กรอบ หอม และสวยงาม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่รักษาสภาพผลิตภัณฑ์ให้สามารถเก็บได้นานและสวยงาม

องค์ความรู้เรื่องการทำขนมทองม้วนด้วยเตาถ่านโบราณ

การออกแบบตราสินค้าเพื่อส่งเสริมการตลาด

05 : แผนธุรกิจ

แนวคิดการดำเนินงานธุรกิจขนมทองม้วน ภายใต้แบรนด์ "ทองม้วนรุงรุง (Thong Muan Rung Rung)" เริ่มจากการที่ทางกลุ่ม U2T ตำบลรุงได้เห็นความสำคัญของการนำวัตถุดิบในชุมชน และผลผลิตทางการเกษตรมาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด เพื่อเพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ, สร้างความรู้ให้ชุมชน, สร้างงานสร้างอาชีพ, สร้างรายได้ให้ชุมชน, อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น แบรนด์ "ทองม้วนรุงรุง (Thong Muan Rung Rung)" คือแผนธุรกิจที่จะนำไปใช้ในอนาคตอันใกล้เพื่อผลักดันให้เกิดการสร้างรายได้ และสร้างอาชีพที่ยั่งยืนให้แก่ชาวชุมชนตำบลรุง ให้สามารถผลิตสินค้าที่มีคุณภาพและส่งออกจำหน่ายไปยังทุกภูมิภาค ผลิตภัณฑ์ขนมทองม้วนถูกผลิตด้วยความใส่ใจและบรรจุใส่บรรจุภัณฑ์ที่ปิดมิดชิดเพื่อรักษาสภาพขนมให้กรอบ อร่อย สวยงาม ช่องทางการจัดจำหน่ายมี 2 ช่องทาง ได้แก่ ช่องทางออนไลน์ผ่านทางโซเชียลมีเดีย และช่องทางออฟไลน์ซึ่งจัดจำหน่ายหน้าร้าน กลุ่มเป้าหมายแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่ 1. กลุ่มอายุตั้งแต่ 0 -18 ปีขึ้นไปที่ยังไม่มีรายได้เป็นของตัวเอง และ 2. กลุ่มอายุ 19 ปีเป็นต้นไป ที่มีรายได้เฉลี่ย 5,000 เป็นต้นไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิสาหกิจชุมชนแม่บ้านเกษตรกรบ้านสมบูรณ์ ตำบลรุง

ออนไลน์ : สินค้าชุมชนตำบลรุง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65012163 : พัฒนาและยกระดับผลิตภัณฑ์เพื่อสร้างมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ในชุมชน ตำบลละลาย อำเภอกันทรลักษ์ จังหวัดศรีสะเกษ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ละลาย อ.กันทรลักษ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	6 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มะม่วงแช่บ๊วย

รายละเอียด : มะม่วงแช่บ๊วย 1 ชุด ประกอบไปด้วย มะม่วง 2 ลูก พริกเกลือ 1 กระปุก ราคาชุดละ 50 บาท

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องสุญญากาศ

เครื่องกวนมะม่วง

เครื่องปอกมะม่วง

05 : แผนธุรกิจ

เนื่องด้วยพื้นที่ตำบลละลาย อำเภอกันทรลักษ์ จังหวัดศรีสะเกษ เป็นพื้นที่ลุ่ม มีทรัพยากรที่อุดมสมบูรณ์ เกษตรกรจึงนิยมปลูกมะม่วงแก้วขมิ้น ทำให้เกิดมะม่วงล้นตลาด ผู้รับจ้างงานจึงประสานไปทางกลุ่มวิสาหกิจชุมชนตำบลละลาย เพื่อเสนอโครงการแปรรูปมะม่วง เพื่อยกระดับและสร้างคุณค่าให้กับมะม่วงที่มีอยู่เป็นจำนวนมาก อาทิเช่น มะม่วงแช่บ๊วย มะม่วงแช่อิ่ม มะม่วงอบแห้ง เยลลี่มะม่วงและแยมมะม่วง เพื่อสนองความต้องการของกลุ่มผู้บริโภค ทุกเพศ ทุกวัย เนื่องจากผลิตภัณฑ์ที่จัดทำขึ้น สามารถรับประทานได้ทุกที่ ทุกเวลา สะดวกต่อการเลือกซื้อ

ผลิตภัณฑ์มะม่วงแปรรูปดังกล่าวจะถูกจัดจำหน่ายให้แก่ร้านค้าภายในตำบลละลาย และมีการจัดจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ อาทิเช่น Facebook และ Instagram เมื่อสินค้าถูกจัดจำหน่ายออกไปแล้ว จะมีการติดตามผลจากยอดขายของแต่ละร้านที่นำผลิตภัณฑ์ไปจำหน่าย เพื่อนำผลที่ได้มาปรับปรุงและพัฒนาผลิตภัณฑ์ต่อไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65012237 : สร้างตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ในชุมชน การตลาด และการขายสินค้าออนไลน์ ตำบลละลาย อำเภอกันทรลักษ์ จังหวัดศรีสะเกษ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ละลาย อ.กันทรลักษ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	6 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มะม่วงแช่บ๊วย

รายละเอียด : มะม่วงแช่บ๊วย จัดจำหน่ายพร้อมพริกเกลือ จำนวน 2 ลูกต่อชุด

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

คอมพิวเตอร์

เครื่องพิมพ์

บล็อกสี

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์มะม่วงแปรรูปแต่ละชนิด อาทิเช่น มะม่วงแช่บ๊วย มะม่วงแช่อิ่ม มะม่วงอบแห้ง เยลลี่มะม่วงและแยมมะม่วง จำเป็นต้องมีตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์เพื่อสร้างมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ เพื่อให้ผู้บริโภคเกิดความสนใจตัวผลิตภัณฑ์ และต้องการที่จะซื้อหรือบอกต่อแก่คนอื่น และเพื่อเพิ่มยอดขายให้กับผลิตภัณฑ์ เราจะมีการจัดจำหน่ายผ่านทางออนไลน์ เพื่อให้กลุ่มผู้บริโภคที่ไม่ได้อยู่ในพื้นที่ตำบลละลายได้เข้าถึงและเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ของเรา

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง

PS65022492 : น้ำพริกกากหมู

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.เวียงเหนือ อ.กันทรลักษ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	7 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกกากหมู

รายละเอียด : น้ำพริกถือเป็นเครื่องจิ้มที่อยู่คู่กับครัวไทยมาช้านาน ในปัจจุบันน้ำพริกมีผลิตออกมาเป็นอาหารสำเร็จรูปหลากหลายประเภท น้ำพริกกากหมูมีการคิดค้นสูตรขึ้นมาใหม่ มีส่วนผสมหลัก คือ มันหมูแข็งที่นำไปเจียวจนเป็นสีเหลืองทอง พริกแห้งทอด หอมเจียว กระเทียมเจียว และสมุนไพรพื้นบ้าน อย่างใบมะกรูด เพื่อช่วยให้มีกลิ่นหอม น้ำพริกกากหมูนอกจากนิยมรับประทานในครัวเรือนแล้ว ยังเป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถผลิตแล้วจัดจำหน่ายในท้องตลาดได้

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ช่องทางทางการตลาดออนไลน์

การออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์

การใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์มาประยุกต์

05 : แผนธุรกิจ

จัดทำน้ำพริกกากหมูโดยมีส่วนผสมหลัก คือ มันหมูแข็งเจียว พริกแห้งทอด หอมเจียว กระเทียมเจียว และใบมะกรูดทอด มาเก็บรักษาอาหารให้ยาวนานขึ้น เพื่อคงสภาพรสชาติ กลิ่น สี และคุณค่าทางโภชนาการ มีการควบคุมสัดส่วนของวัตถุดิบและส่วนผสมให้ได้มาตรฐาน โดยมีกลุ่มเป้าหมายในการจัดจำหน่าย คือ กลุ่มแม่บ้าน และทุกเพศทุกวัยที่สนใจน้ำพริกกากหมู

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : ผลิตภัณฑ์ชุมชนคนเวียงเหนือ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65022719 : ส่งเสริมผลิตภัณฑ์จากข้าว

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.เวียงเหนือ อ.กันทรลักษ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	7 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่น้ำนมข้าว

รายละเอียด : ข้าวเป็นธัญพืชที่มีประโยชน์ อุดมไปด้วยวิตามินดี 1 วิตามินดี 2 วิตามินอี และแร่ธาตุอื่น ๆ ที่สำคัญ สบู่น้ำนมข้าวมีส่วนผสมหลัก คือ ข้าวหอมมะลิที่นำมาสกัดเป็นน้ำนมข้าว เพื่อเป็นส่วนผสมของสบู่น้ำนมข้าว สรรพคุณช่วยชะล้างทำความสะอาดผิวหน้าและผิวกาย ช่วยให้ผิวเนียนนุ่ม ชุ่มชื่น แลดูกระจ่างใสอย่างเป็นธรรมชาติ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Remanufacture (การผลิตใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ช่องทางการตลาดออนไลน์

การออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์

การใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์มาประยุกต์

05 : แผนธุรกิจ

จัดทำสบู่น้ำนมข้าว ที่นำวัตถุดิบหลักจากข้าวหอมมะลิในชุมชนนำมาสกัดเป็นน้ำนมข้าว มาผลิตเป็นสบู่น้ำนมข้าว โดยมีการควบคุมสัดส่วนของส่วนผสมในผลิตภัณฑ์ให้มีมาตรฐาน โดยมีกลุ่มเป้าหมายในการจัดจำหน่าย คือ กลุ่มชุมชน นักท่องเที่ยว และคนทุกเพศทุกวัยที่สนใจสบู่ที่สกัดจากสารธรรมชาติ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : ผลิตภัณฑ์ชุมชนคนเวียงเหนือ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65012107 : ขนมข้าวแต๋น

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.สวนกล้วย อ.กันทรลักษ์ จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวแต๋น

รายละเอียด : ข้าวแต๋น นำมาบรรจุหีบห่อให้ทันสมัยเพื่อส่งเริมด้านการขายและน่ารับประทานมากยิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1. เครื่องทุ่นแรง
2. การวัดตวงปริมาณวัตถุดิบที่แน่นอน
3. การขายออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตสินค้า แล้วนำมาใสบรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัย ตรวจสอบมาตรฐาน นำสินค้าออกวางจำหน่าย
Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และอาศัยอยู่ในชุมชนตำบลสวนกล้วย และอื่นๆ ไม่จำกัดเพศ และไม่จำกัดช่วงอายุ เพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจในการรับประทานขนมข้าวแต๋น
Costomer Relationships – มีการติดตามผลการผลิต และสอบถามกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากรับประทานแล้ว ให้เป็นของฝากแล้วเป็นอย่างไร คุณภาพขนมดีหรือไม่ มีข้อดี ข้อเสียอย่างไร และนำผลที่ได้จากผลิตภัณฑ์ขนมที่ซื้อไปแล้วมาช่วยในการ review สินค้าด้วย และจะมีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าเดิมด้วยส่วนลด 5 เปอร์เซ็นต์
Channels – เริ่มจากการวิเคราะห์การขาย สามารถขายได้ 2 ช่องทาง คือออฟไลน์ และออนไลน์ มีการประชาสัมพันธ์ขายในชุมชนที่อยู่ในตำบลสวนกล้วย และตำบลที่อยู่ใกล้เคียง มีการจัดบูทขายสินค้าในงานกิจกรรมสำคัญๆ ต่างๆ ที่จัดขึ้นในอำเภอ หรือจังหวัด นอกจากนี้ยังมีการขายในสื่อโซเชียลมีเดียต่างๆ ได้แก่ Facebook Instagram Tiktok เป็นต้น
Value Propositions – ประโยชน์แก่ผู้ซื้อ คือ ตอบสนองความต้องการของผู้ซื้อในการซื้อเพื่อไปรับประทาน ซื้อไปทำบุญ หรือซื้อเพื่อเป็นของฝาก

Key Activities – กระบวกการผลิต เริ่มจากการพัฒนาขนมข้าวแต๋นให้เป็นธุรกิจในชุมชน การผลิตและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65014535 : ขนมกะหรี่ปั๊บ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.สวนกล้วย อ.กันทรลักษ์ จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมกะหรี่ปั๊บ

รายละเอียด : ขนมกะหรี่ปั๊บใส้ต่างๆ ต่างๆ ผลิตโดยใช้วัตถุดิบมีคุณภาพ และได้มาตรฐาน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1. เครื่องทุ่นแรง
2. การวัดตวงปริมาณวัตถุดิบที่แน่นอน
3. การขายออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และอาศัยอยู่ในตำบลสวนกล้วย และอื่นๆ ไม่จำกัดเพศ และไม่จำกัดช่วงอายุ เพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจในการรับประทานขนมกะหรี่ปั๊บ อีกทั้งในช่วงการทำเกษตรกรรมความต้องการขนมของลูกค้าจะเพิ่มมากขึ้นเพราะ มีการซื้อขนมกะหรี่ปั๊บ ไปแจกคนงาน ที่รับจ้างทำงาน หรือซื้อรับประทานเป็นอาหารว่าง และในช่วงเทศกาลสำคัญต่างๆ จะมีความต้องการขนมกะหรี่ปั๊บ เพิ่มมากขึ้น เพื่อนำไปเป็นของฝาก และไปทำบุญ เป็นต้น
Costomer Relationships – มีการติดตามผลการผลิต และสอบถามกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากรับประทานแล้ว ให้เป็นของฝากแล้วเป็นอย่างไร คุณภาพขนมดีหรือไม่ มีข้อดี ข้อเสียอย่างไร และนำผลที่ได้จากผลิตภัณฑ์ขนมที่ซื้อไปแล้วมาช่วยในการ review สินค้าด้วย และจะมีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าเดิมด้วยส่วนลด 5 เปอร์เซ็นต์
Channels – เริ่มจากการวิเคราะห์การขาย สามารถขายได้ 2 ช่องทาง คือออฟไลน์ และออนไลน์ มีการประชาสัมพันธ์ขายในชุมชนที่อยู่ในตำบลสวนกล้วย และตำบลที่อยู่ใกล้เคียง มีการจัดบูทขายสินค้าในงานกิจกรรมสำคัญๆ ต่างๆ ที่จัดขึ้นในอำเภอ หรือจังหวัด นอกจากนี้ยังมีการขายในสื่อโซเชียลมีเดียต่างๆ ได้แก่ Facebook Instagram Tiktok เป็นต้น
Value Propositions – ประโยชน์แก่ผู้ซื้อ คือ ตอบสนองความต้องการของผู้ซื้อในการซื้อเพื่อไปรับประทาน ซื้อไปทำบุญ หรือซื้อเพื่อเป็นของฝาก
Key Activities – กระบวกการผลิต เริ่มจากการพัฒนาขนมกะหรี่ปั๊บให้เป็นธุรกิจในชุมชน การ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 17,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65028224 : พัฒนาและยกระดับผลิตภัณฑ์ไม้กวาด

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.สังเม็ก อ.กันทรลักษ์ จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สังเม็กยอดไม้กวาด SangMeg Super Broom

รายละเอียด : ไม้กวาดดอกหญ้าและไม้กวาดทางมะพร้าวหลากหลายขนาด ด้ามยาวจับกระชับมือ มีตะขอเกี่ยวแขวน ไม่ต้องวางพิงผนังให้เกะกะเช่นเคย มาพร้อมกับสีสันสวยงาม แปลกตากว่าไม้กวาดธรรมดาที่พบเห็นทั่วไป เหนียวแน่น หลุดยาก คงทน ใช้กวาดทำความสะอาดพื้นแห้ง บริเวณบ้าน อาคาร และสำนักงาน น้ำหนักเบา ด้ามจับเรียบ จับกระชับมือ สะดวกในการใช้งาน ขนาดเล็กเป็นที่นิยม ใช้แปรงปัดผสมเกสรทุเรียนได้อย่างดี หรือปัดกวาดในซอกแคบได้อย่างถนัดมือ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การย้อมสีดอกหญ้าให้ติดทน

เทคนิคการถักร้อยดอกหญ้าให้มีความแข็งแรง

การคัดเลือกด้ามไม้กวาด

05 : แผนธุรกิจ

ไม้กวาดดอกหญ้า เป็นผลิตภัณฑ์ที่คนตำบลสังเม็กทำใช้ในครัวเรือนมาตั้งแต่อดีต โดยใช้ความรู้ในการผลิตสืบทอดส่งต่อกันมา ซึ่งในชุมชนมีการผลิตไม้กวาดและจำหน่ายมาได้ระยะหนึ่งแล้ว แต่ยังเป็นในกลุ่มเล็กๆที่ยังไม่กระจายทั่วทั้งตำบล อีกทั้งยังเป็นผลิตภัณฑ์ไม้กวาดรูปแบบที่พบเห็นได้ทั่วไป และมีเพียงไม่กี่ขนาด จึงอยากจะพัฒนาและยกระดับผลิตภัณฑ์ไม้กวาดให้หลากหลาย เพื่อเพิ่มรายการสินค้ากระจายทั้งตำบล ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด เพิ่มมูลค่าผลผลิต สร้างงานสร้างอาชีพ สร้างรายได้ให้ชุมชน อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น และพัฒนาศักยภาพชุมชนในการทำไม้กวาดดอกหญ้าให้มีความคงทน มีรูปร่างสีสันที่สวยงาม สอดคล้องกับความต้องการและการใช้งานของกลุ่มลูกค้าให้มีความหลากหลายมากยิ่งขึ้น เพื่อใช้งานในแต่ละประเภท หรือแต่ละสถานที่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สังเม็กยอดไม้กวาด SangMeg Super Broom

ออนไลน์ : สังเม็กยอดไม้กวาด

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65028232 : พัฒนาและยกระดับผลิตภัณฑ์ขนมป๊อปคอร์น

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.สังเม็ก อ.กันทรลักษ์ จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สังเม็กป๊อปปังปัง SangMeg Pop Pang Pang

รายละเอียด : ขนมอบกรอบทำจากเมล็ดข้าวโพดธรรมชาติ คั่วอบสดใหม่ คัดสรรอย่างดี มีรสชาติแปลกใหม่จากดั้งเดิม เพิ่มเติมรสชาติให้หลายหลาก ถูกปากทุกกลุ่มคน มากล้นด้วยรสบาบีคิว รสชิวๆด้วยรสซีส แซ่บซี๊ดด้วยรสหม่าล่าสไปซี่ หอมละมุนดีต้องรสช็อคโก้ โอโฮโยรสโนริสาหร่าย และอีกมากมายให้เลือกกัน บรรจุภัณฑ์ทันสมัย ถูกสุขอนามัย ลองแล้วติดใจ กลับมาซื้อใหม่แน่นอน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

หม้ออบข้าวโพดแบบความร้อนสูง

การออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์

การคัดเลือกเมล็ดข้าวโพดเพื่อเพิ่มมูลค่า

05 : แผนธุรกิจ

แต่เดิมในชุมชนมีการผลิตภัณฑ์ป๊อปคอร์น ซึ่งเป็นสินค้า OTOP อยู่แล้ว ต้องการพัฒนาเพิ่มรสชาติให้หลากหลาย ปรับเปลี่ยนขนาด ออกแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจ และราคาให้เข้าถึงทุกกลุ่มลูกค้า ทั้งช่องทางเดิม และเพิ่มช่องทางออนไลน์ให้เป็นอีกทางเลือกหนึ่งในการจำหน่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สังเม็กป๊อปปังปัง SangMeg Pop Pang Pang

ออนไลน์ : สังเม็กป๊อปปังปัง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65017706 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากเศษผ้าทอ เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ในชุมชน ของประชาชน ตำบลเสาธงชัย อำเภอกันทรลักษ์ จังหวัดศรีสะเกษ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.เสาธงชัย อ.กันทรลักษ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์ของที่ระลึกจากผ้าทอ

รายละเอียด : ของที่ระลึกเช่น สมุดโน้ต กระเป๋าผ้า ตุ๊กตาพวงกุญแจ ผลิตจากเศษผ้าทอ สามารถใช้คล้องพวงกุญแจ หรือคล้องกับกระเป๋าได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แพลตฟอร์มขายสินค้าออนไลน์

จักรเย็บผ้า

อินเตอร์เน็ต

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment

กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัรยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และผู้เดินทางมาท่องเที่ยวในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 20 ปี ขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มที่ให้ความสนใจกับของที่ระลึกไม่ว่าจะเป็นชิ้นเล็ก หรือชิ้นใหญ่

Customer Relationships

มีการติดตามการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไปว่ามีความพึงพอใจกับผลิตภัณฑ์มากน้อยแค่ไหน และหากเป็นลูกค้าเก่าที่กลับมาซื้อซ้ำ จะได้รับส่วนลด

Channels

จัดจำหน่ายยังศูนย์จำหน่ายสินค้ากลุ่มทอผ้าพื้นบ้านภูมิชรอลใหม่ ทาง Facebook และช่องทางออนไลน์อื่นๆ

Value Proposition

คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับคือ ของที่ระลึกจากผ้าทอเป็นสินค้าที่สามารถใช้งานได้จริงในชีวิตประจำวัน เป็นสิ่งที่ระลึกว่าครั้งหนึ่งเคยเดินทางมาท่องเที่ยวยังอำเภอกันทรลักษ์ จังหวัดศรีสะเกษ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,600

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มทอผ้าพื้นเมืองภูมิชรอลใหม่

ออนไลน์ : กลุ่มทอผ้าเสาธงชัย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65027587 : ของที่ระลึกจากเศษผ้า

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.เสาธงชัย อ.กันทรลักษ์ จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ป้ายสินค้า และกล่องบรรจุภัณฑ์สำหรับตุ๊กตาพวงกุญแจ

รายละเอียด : ป้ายสินค้าและกล่องบรรจุภัณฑ์สำหรับตุ๊กตาพวงกุญแจ ผลิตจากวัสดุอนุรักษ์ธรรมชาติ เหมาะสมกับตัวสินค้า และสามารถนำกลับมาใช้ใหม่ได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

โทรศัพท์มือถือ

อินเตอร์เน็ต

แพลตฟอร์มออกแบบออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment

กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัรยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และผู้เดินทางมาท่องเที่ยวในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 20 ปี ขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มที่ให้ความสนใจกับของที่ระลึกไม่ว่าจะเป็นชิ้นเล็ก หรือชิ้นใหญ่

Customer Relationships

มีการติดตามการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไปว่ามีความพึงพอใจกับผลิตภัณฑ์มากน้อยแค่ไหน และหากเป็นลูกค้าเก่าที่กลับมาซื้อซ้ำ จะได้รับส่วนลด

Channels

จัดจำหน่ายยังศูนย์จำหน่ายสินค้ากลุ่มทอผ้าพื้นบ้านภูมิชรอลใหม่ ทาง Facebook และช่องทางออนไลน์อื่นๆ

Value Proposition

คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับคือ ของที่ระลึกจากผ้าทอเป็นสินค้าที่สามารถใช้งานได้จริงในชีวิตประจำวัน มีบรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม นำกลับมาใช้ซ้ำได้

Key Activities

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,600

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มทอผ้าพื้นเมืองภูมิชรอล

ออนไลน์ : กลุ่มทอผ้าเสาธงชัย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65011650 : ผลิตภัณฑ์ทอเสื่อจากต้นกก

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.หนองหญ้าลาด อ.กันทรลักษ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์ทอเสื่อจากต้นกก

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์เสื่อจากต้นกก เป็นผลิตภัณฑ์จากชาวบ้านบ้านกระบี่ ม.5 ต.หนองหญ้าลาด ชาวบ้านรวมกลุ่มกันทอ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การย้อมสีกก

การขึ้นลวดลายของเสื่อ

การใช้เทคโนโลยีการโพสขายผ่านออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

-ร่วมกันวางแผนกับผู้ประกอบการในการออกแบบผลิตภัณฑ์ให้เป็นสินค้าที่มีคุณภาพมีมาตรฐาน
-พัฒนาผลิตภัณฑ์สินค้าในการผลิตแต่ละขั้นตอน สร้างสรรค์นวัตกรรมใหม่ ๆเพื่อให้สินค้าเป็นที่ต้องการของตลาด มีการฝึกอบรม/สัมมนา/มีวิทยากรมาให้ความรู้เรื่องการออกแบบผลิตภัณฑ์เพิ่มเติม
-วางแผนการตลาดร่วมกับผู้ประกอบการ ส่งเสริมผู้ประกอบการในการโปรโมททางออนไลน์ เช่นการสร้างเพจหน้าร้าน facebook line

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65015445 : สานกระติบข้าว

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.หนองหญ้าลาด อ.กันทรลักษ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สานกระติบข้าว

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์กระติบข้าว หมู่ที่ 6 ต.หนองหญ้าลาด อ.กันทรลักษ์ จ.ศรีสะเกษ
เป็นผลิตภัณฑ์ที่จัดทำขึ้นเพื่อเพิ่มรายได้ให้กับชุมชนบ้านแก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการทำลวดลายของกระติบ
ใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นในการพัฒนาลาย
เทคโนโลยีการโพสขายผ่านออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

-ร่วมกันวางแผนกับผู้ประกอบการในการออกแบบผลิตภัณฑ์ให้เป็นสินค้าที่มีคุณภาพมีมาตรฐาน
-พัฒนาผลิตภัณฑ์สินค้าในการผลิตแต่ละขั้นตอน สร้างสรรค์นวัตกรรมใหม่ ๆเพื่อให้สินค้าเป็นที่ต้องการของตลาด มีการฝึกอบรม/สัมมนา/มีวิทยากรมาให้ความรู้เรื่องการออกแบบผลิตภัณฑ์เพิ่มเติม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65027797 : กุหลาบผ้าต่วนประดิษฐ์

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.คำเนียม อ.กันทรารมย์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต **8 คน** | ประชาชน **5 คน** | อาจารย์ **1 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กุหลาบผ้าต่วนประดิษฐ์

รายละเอียด : ดอกกุหลาบทำจากผ้าต่วนประดิษฐ์ ซึ่งในการขายจะมีทั้งหมด 3 ประเภท ดังนี้1. ขายเป็นดอก ดอกละประมาณ 20 บาท2. ขายเป็นกระเช้า กระเช้าละประมาณ 250 บาท3. ขายเป็นกระถาง กระถางละประมาณ 350 บาทซึ่งทั้งหมดนี้จะเป็นการประมาณการเบื้องต้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ช่องทางการขายเพิ่มมากขึ้น

การนำผ้าต่วนมาประดิษฐ์เป็นดอกไม้

แจกันจากดอกกุหลาบผ้าต่วนประดิษฐ์

05 : แผนธุรกิจ

ตำบลคำเนียม อำเภอกันทรารมย์ จังหวัดศรีสะเกษ ตำบลคำเนียมอยู่ในอำเภอกันทรารมย์ จังหวัดศรีสะเกษ โดยแยกจากตำบลดูนซึ่งใช้ชื่อบ้านคำเนียมเป็นชื่อตำบล ตำบลคำเนียมตั้งอยู่ทางทิศใต้ของอำเภอกันทรารมย์ห่างจากที่ว่าการอำเภอระยะทาง 2 กิโลเมตร มีลักษณะพื้นที่ส่วนใหญ่เป็นลูกคลื่น ทางทิศเหนือแถบบ้านคำเนียมจะเป็นที่สูงและเป็นลูกคลื่นลาดลงไปทางทิศตะวันออกเฉียงใต้ ตำบลคำเนียมประกอบด้วยหมู่บ้าน 10 หมู่บ้าน ประชาชนในตำบลคำเนียมยึดมั่นในประเพณีเก่าแก่ที่สืบทอดกันมาเป็นเวลาช้านาน นอกจากอาชีพทำไร่ทำนาแล้ว ชาวบ้านตำบลคำเนียมนิยมเข้าไปทำงานรับจ้างในตัวอำเภอกันทรารมย์อีกด้วย

ซึ่งทางทีมงานได้เล็งเห็นความสำคัญและตระหนักถึงคุณค่าของการส่งเสริมอาชีพเสริมเพื่อเพิ่มรายได้ของชุมชน เพื่อเป็นการยกระดับบูรณาการพันธกิจสัมพันธ์ ด้วยการจัดทำโครงการสร้างอาชีพเสริมและส่งเสริมช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ดอกกุหลาบผ้าต่วนประดิษฐ์ ตำบลคำเนียม อำเภอกันทรารมย์ จังหวัดศรีสะเกษ ภายใต้โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคม ฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG เพื่อเป็นการส่งเสริมอาชีพแก่ประชาชน และสามารถนำความรู้ที่ได้รับจากการฝึกอบรมไปเผยแพร่และพัฒนาต่อยอดเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อประกอบเป็นอาชีพส่งเสริมรายได้ต่อไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

รายงานสรุปโครงการ

มหาวิทยาลัยสู่ตำบล "สร้างรากแก้วให้ประเทศ" UNIVERSITY TO TAMBOM

Snapshot C01-C06

PS65027882 : เพิ่มมูลค่าและช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ดอกกุหลาบผ้าต่วนประดิษฐ์

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.คำเนียม อ.กันทรารมย์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
8 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เพิ่มมูลค่าและช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ดอกกุหลาบผ้าต่วนประดิษฐ์

รายละเอียด : กุหลาบผ้าต่วนประดิษฐ์จะมีราคาอยู่ 3 ประเภท ดังนี้ 1. ขายรูปแบบดอกราคาดอกละ 20 บาท 2. ในรูปแบบกระเช้า กระเช้าละ 250 บาท และในรูปแบบกระถาง กระถางละ 350 บาท ทั้งนี้เป็นการประาณการในเบื้องต้น และมีช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งทางหน้าร้านและออนไลน์ต่างๆ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Facebook

tiktok

youtube

05 : แผนธุรกิจ

ตำบลคำเนียม อำเภอกันทรารมย์ จังหวัดศรีสะเกษ ตำบลคำเนียมอยู่ในอำเภอกันทรารมย์ จังหวัดศรีสะเกษ โดยแยกจากตำบลดูนซึ่งใช้ชื่อบ้านคำเนียมเป็นชื่อตำบล ตำบลคำเนียมตั้งอยู่ทางทิศใต้ของอำเภอกันทรารมย์ห่างจากที่ว่าการอำเภอระยะทาง 2 กิโลเมตร มีลักษณะพื้นที่ส่วนใหญ่เป็นลูกคลื่น ทางทิศเหนือแถบบ้านคำเนียมจะเป็นที่สูงและเป็นลูกคลื่นลาดลงไปทางทิศตะวันออกเฉียงใต้ ตำบลคำเนียมประกอบด้วยหมู่บ้าน 10 หมู่บ้าน ประชาชนในตำบลคำเนียมยึดมั่นในประเพณีเก่าแก่ที่สืบทอดกันมาเป็นเวลาช้านาน นอกจากอาชีพทำไร่ทำนาแล้ว ชาวบ้านตำบลคำเนียมนิยมเข้าไปทำงานรับจ้างในตัวอำเภอกันทรารมย์อีกด้วย

ซึ่งทางทีมงานได้เล็งเห็นความสำคัญและตระหนักถึงคุณค่าของการส่งเสริมอาชีพเสริมเพื่อเพิ่มรายได้ของชุมชนในรูปแบบออนไลน์และหน้าร้าน เพื่อเป็นการยกระดับบูรณาการพันธกิจสัมพันธ์ ด้วยการจัดทำโครงการสร้างอาชีพเสริมและส่งเสริมช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ดอกกุหลาบผ้าต่วนประดิษฐ์ ตำบลคำเนียม อำเภอกันทรารมย์ จังหวัดศรีสะเกษ ภายใต้โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคม ฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG เพื่อเป็นการส่งเสริมอาชีพแก่ประชาชน และสามารถนำความรู้ที่ได้รับจากการฝึกอบรมไปเผยแพร่และพัฒนาต่อยอดเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อประกอบเป็นอาชีพส่งเสริมรายได้ต่อไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65027849 : ยกระดับผลิตภัณฑ์อาหารท้องถิ่น (น้ำพริก)

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.จาน อ.กันทรารมย์ จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
7 คน	7 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ยกระดับผลิตภัณฑ์อาหารท้องถิ่น (น้ำพริก)

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์อาหารท้องถิ่น (น้ำพริก) ที่มีการปรับเปลี่ยนรูปแบบการบรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัย สะอาด ถูกหลักอนามัย ได้แก่ แจ่วบอง และน้ำพริกปลาย่างให้กับชุมชนตำบลจาน อำเภอกันทรารมย์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เทคโนโลยีช่วยในการออกแบบสินค้า

การใช้เทคโนโลยีช่วยในการโฆษณาสินค้าและการให้บริการ

การใช้เทคโนโลยีช่วยในการขนส่ง

05 : แผนธุรกิจ

ตำบลจานอยู่ห่างจากที่ว่าการอำเภอกันทรารมย์ ประมาณ 18 กิโลเมตร มีเนื้อที่ โดยประมาณ 46.06 ตารางกิโลเมตร หรือ 28,790 ไร่ สภาพภูมิประเทศโดยทั่วไป เป็นราบลาดเอียงจากทิศตะวันตกไปทางทิศตะวันออก ลักษณะของดินในพื้นที่เป็นดินร่วน ดินเหนียว พื้นราบเหมาะแก่การเพาะปลูกข้าว มีแหล่งน้ำธรรมชาติไหลผ่าน ได้แก่ ห้วยทา ห้วยโสก ซึ่งเรียกได้ว่าเป็นพื้นที่ที่อุดมสมบูรณ์ เหมาะแก่การเกษตร โดยเฉพาะการทำนา หลังจากฤดูการทำงานชาวบ้านในพื้นที่จะมีอาชีพเสริมซึ่งเป็นสินค้าชุมชนหลายอย่าง อาทิ การปลูกหม่อนไหม การทอผ้า การแปรรูปอาหารจากปลา และการทำผลิตภัณฑ์อาหารท้องถิ่น จำพวกน้ำพริก (แจ่ว) ประเภทต่าง ๆ เป็นต้น

คณะครุศาสตร์ ได้เล็งเห็นความสำคัญและตระหนักถึงคุณค่าของการส่งเสริมต่อยอดผลิตภัณฑ์อาหารท้องถิ่นของชุมชน เพื่อยกระดับ เพิ่มมูลค่า ตลอดจนการส่งเสริมช่องทางการจัดจำหน่ายให้แก่ชุมชนเขตตำบลจาน อำเภอกันทรารมย์ จังหวัดศรีสะเกษ จึงได้จัดทำโครงการยกระดับและส่งเสริมช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์อาหารท้องถิ่น (น้ำพริก) ตำบลจาน อำเภอกันทรารมย์ จังหวัดศรีสะเกษ ภายใต้โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคม ฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG เพื่อเป็นการส่งเสริมอาชีพแก่ประชาชน และสามารถนำความรู้ที่ได้รับจากการฝึกอบรมไปเผยแพร่และพัฒนาต่อยอดเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อประกอบเป็นอาชีพส่งเสริมรายได้ต่อไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 85,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65027890 : ส่งเสริมช่องทางการจำหน่ายอาหารท้องถิ่น

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.จาน อ.กันทรารมย์ จ.ศรีสะเกษ

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
7 คน	7 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ส่งเสริมช่องทางการจำหน่ายอาหารท้องถิ่น

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์อาหารท้องถิ่น (น้ำพริก) ที่มีการปรับเปลี่ยนรูปแบบการบรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัย สะอาด ถูกหลักอนามัย ได้แก่ แจ่วบอง และน้ำพริกปลาย่างให้กับชุมชนตำบลจาน อำเภอกันทรารมย์ และส่งเสริมการขายในรูปแบบออนไลน์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

2. การใช้เทคโนโลยีช่วยในการออกแบบสินค้า

1. การใช้เทคโนโลยีช่วยในการโฆษณาสินค้าและการให้บริการ

3. การใช้เทคโนโลยีช่วยในการขนส่ง

05 : แผนธุรกิจ

คณะครุศาสตร์ ได้เล็งเห็นความสำคัญและตระหนักถึงคุณค่าของการส่งเสริมต่อยอดผลิตภัณฑ์อาหารท้องถิ่นของชุมชน เพื่อยกระดับ เพิ่มมูลค่า ตลอดจนการส่งเสริมช่องทางการจัดจำหน่ายให้แก่ชุมชนเขตตำบลจาน อำเภอกันทรารมย์ จังหวัดศรีสะเกษ จึงได้จัดทำโครงการยกระดับและส่งเสริมช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์อาหารท้องถิ่น (น้ำพริก) ตำบลจาน อำเภอกันทรารมย์ จังหวัดศรีสะเกษ ภายใต้โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคม ฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG เพื่อเป็นการส่งเสริมอาชีพแก่ประชาชน และสามารถนำความรู้ที่ได้รับจากการฝึกอบรมไปเผยแพร่และพัฒนาต่อยอดเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อประกอบเป็นอาชีพส่งเสริมรายได้ต่อไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 85,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65027608 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจชุมชนสร้างรากแก้วในระดับตำบลด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T For BCG) ตำบลดู่ อำเภอกันทรารมย์ จังหวัดศรีสะเกษ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ดู่ อ.กันทรารมย์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยคอกหมักอัดเม็ด

รายละเอียด : ปุ๋ยอินทรีย์หมักมูลสัตว์จากชุมชน ในตำบลดู่ อำเภอกันทรารมย์ จังหวัดศรีสะเกษ ปุ๋ยหมักธรรมชาติบำรุงดินและพืช โดยหลังจากการหมักปุ๋ยจะนำมาเข้าเครื่องอัดเม็ดเพื่อบรรจุ ทำให้สามารถเก็บรักษาได้นานและเกษตรกรสามารถนำไปใช้ได้สะดวกยิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

youtube

เครื่องอัดปุ๋ยเม็ดและเครื่องผสม

facebook

05 : แผนธุรกิจ

1. แนวคิดธุรกิจ
ประชาชนในตำบลดู่ อำเภอกันทรารมย์ จังหวัดศรีสะเกษ ส่วนใหญ่มีอาชีพเกษตรกรรม เลี้ยงสัตว์เป็นอาชีพหลัก โดยในการเลี้ยงสัตว์จะมีมูลสัตว์ที่สามารถนำมาทำเป็นปุ๋ยได้ และในด้านการเกษตรก็จำเป็นต้องใช้ปุ๋ยในการบำรุงดิน โดยในปัจจุบันปุ๋ยเคมีราคาค่อนข้างสูง ทีมงานจึงมีแนวคิดนำมูลสัตว์ที่มีอยู่มาทำเป็นปุ๋ยหมักอัดเม็ดเพื่อให้เกษตรกรชุมชนลดต้นทุนการผลิต และหันมาใช้วัตถุดิบจากธรรมชาติที่มีอยู่ในชุมชนแทน
2. สรุปการวิเคราะห์สถานการณ์
มูลสัตว์ เป็นวัตถุดิบที่สามารถหาได้ในชุมชน นอกจากนำมาใช้ประโยชน์ได้โดยตรงแล้ว ยังสามารถนำมาแปรรูปสร้างรายได้ให้กับคนชุมชนได้
3. การวิจัยตลาด
จากการวิเคราะห์เรื่องการขาย สามารถขายได้ 2 ช่องทาง คือ ออฟไลน์ และออนไลน์ โดยประชาสัมพันธ์ขายในชุมชนทุกชุมชนที่อยู่ในตำบลดู่ หรือชุมชนอื่นที่ใกล้เคียง นอกจากนี้ยังขายได้ในสื่อโซเชียลมีเดียต่าง ๆ เช่น Live Facebook Instagram Youtube Tiktok เป็นต้น
4. รายละเอียดองค์กรและการจัดการ
มีการทำงานร่วมกันระหว่างทีมงานจัดโครงการและชาวบ้าน กระจายสินค้าที่ผลิตได้ไปยังชุมชนอื่น สร้างเครือข่ายความร่วมมือ การซื้อขายวัตถุดิบทำปุ๋ยหมักอัดเม็ด จัดอบรมให้ความรู้คนในชุมชนเกี่ยวกับประโยชน์ของการใช้ปุ๋ยอินทรีย์จากธรรมชาติ การทำปุ๋ยคอกหมักอัดเม็ด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 45,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65027616 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจชุมชนสร้างรากแก้วในระดับตำบลด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T For BCG) ตำบลดู่ อำเภอกันทรารมย์ จังหวัดศรีสะเกษ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ดู่ อ.กันทรารมย์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต **5 คน** | ประชาชน **5 คน** | อาจารย์ **2 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พริกทอดกรอบสมุนไพร

รายละเอียด : พริกทอดกรอบสมุนไพร พริกแห้งแปรรูปโดยการนำมาทอดสมุนไพรจากชุมชน ในตำบลดู่ อำเภอกันทรารมย์ จังหวัดศรีสะเกษ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

facebook

เครื่องซีลสุญญากาศ

youtube

05 : แผนธุรกิจ

1. แนวคิดธุรกิจ
ประชาชนในตำบลดู่ อำเภอกันทรารมย์ จังหวัดศรีสะเกษ ส่วนใหญ่มีอาชีพเกษตรกรรม ทำนา ปลูกพริก เลี้ยงสัตว์เป็นอาชีพหลัก โดยการปลูกพริกที่เป็นอีกหนึ่งอาชีพที่ให้ผลผลิตในชุมชนนอกจากการขายพริกสด หรือพริกแห้งให้ผู้ซื้อและยังสามารถนำมาแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า และสร้างอาชีพเพื่อเป็นรายได้เสริมให้กับคนในชุมชนอีกทาง
2. สรุปการวิเคราะห์สถานการณ์
พริกเป็นวัตถุดิบที่สามารถหาได้ในชุมชน นอกจากนำมาการนำมาใช้ประโยชน์โดยตรงแล้วยังสามารถนำมาแปรรูปสร้างรายได้ในชุมชนได้
3. การวิจัยตลาด
จากการวิเคราะห์เรื่องการขาย สามารถขายได้ 2 ช่องทาง คือ ออฟไลน์ และออนไลน์ มีการประชาสัมพันธ์ขายในชุมชนทุกชุมชนที่อยู่ในตำบลดู่ หรือชุมชนอื่นที่ใกล้เคียง นอกจากนี้ยังขายได้ในสื่อโซเชียลมีเดียต่าง ๆ เช่น Live Facebook Instagram Tiktok Youtube เป็นต้น
4. รายละเอียดองค์กรและการจัดการ
มีการทำงานร่วมกันระหว่างทีมงานจัดโครงการและชาวบ้าน กระจายสินค้าที่ผลิตได้ไปยังชุมชนอื่น สร้างเครือข่ายความร่วมมือ การซื้อขายวัตถุดิบมาทำพริกทอดในชุมชน จัดอบรมให้ความรู้คนในชุมชนเกี่ยวกับประโยชน์ของการนำสินค้าที่มีมาแปรรูป ซึ่งสามารถสร้างเป็นรายได้เสริมให้กับคนในชุมชน โดยในส่วนของการทำพริกทอดก็สามารถนำวัตถุดิบที่ผลิตได้ใน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 29,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65028227 : โครงการพัฒนา และยกระดับผลิตภัณฑ์ผ้าทอลายขิดตามกรอบแนวคิด BCG

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ดูน อ.กันทรารมย์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าทอลายขิด บ้านสิม หมู่ที่ 7 ตำบลดูน อำเภอกันทรารมย์ จังหวัดศีสะเกษ

รายละเอียด : ผ้าขาวม้า ใช้นุ่งได้ในชีวิตประจำวัน – ผ้าเบี่ยงใช้นุ่งห่มในงานพิธีต่างๆ – มีอายุการใช้งาน 10 ปีขึ้นไป

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านสังคมวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาสินค้าให้มีมูลค่าเพิ่มขึ้นจากเดิม

พัฒนาบรรจุภัณฑ์ใหม่ ให้มีความน่าสนใจและเป็นที่ดึงดูดและเป็นที่ต้องการของตลาดมากขึ้น

การพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความทันสมัย โดยการออกแบบลวดลายใหม่

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

- จัดอบรม/ การผลิต / บรรจุ / จัดส่ง
- สร้าง content โปร โมทและจำหน่ายสินค้า

Value Propositions
(ข้อเสนอมูลค่า)

- ผ้าขาวม้า ใช้นุ่งได้ในชีวิตประจำวัน
- ผ้าเบี่ยงใช้นุ่งห่ม ในงานพิธีต่างๆ
- มีอายุการใช้งาน 10 ปีขึ้นไป

Customer Relationships
(ลูกค้าสัมพันธ์)

- มีทั้งราคาส่งสำหรับลูกค้าที่มีการสั่งซื้อในจำนวนมาก

Customer Segments
(กลุ่มลูกค้า)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

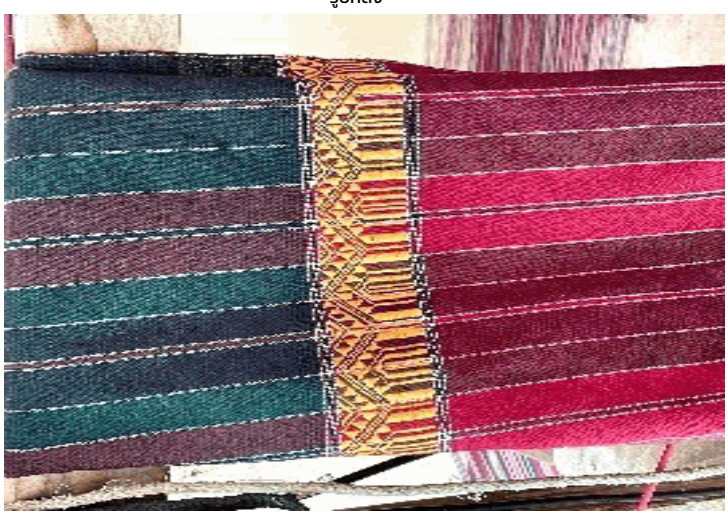
08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง



PS65028230 : โครงการพัฒนา และยกระดับผลิตภัณฑ์ตะกร้าพลาสติกสาน ตามกรอบแนวคิด BCG

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ดูน อ.กันทรารมย์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตะกร้าพลาสติกสาน บ้านเกาะแก้วสันติธรรม ม.11 ต.ดูน อ.กันทรารมย์ จ.ศรีสะเกษ

รายละเอียด : ตะกร้าพลาสติกสาน ในพื้นที่หมู่บ้านชุมชนได้มีการนำพลาสติกเส้นที่เหลือใช้นำมาแปรรูปเป็นตะกร้า กระเป๋า และสินค้าอื่นๆ เพิ่มลวดลายที่แปลกใหม่ลงไป เพื่อเพิ่มมูลค่าของสินค้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านสังคมวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาสินค้าให้มีมูลค่าสูงขึ้นโดยการใช้วัสดุที่ทนทานและแข็งแรง
พัฒนาบรรจุภัณฑ์ ออกแบบให้มีความน่าสนใจเป็นที่ต้องการของตลาดมากขึ้น
การพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความทันสมัย โดยการออกแบบลวดลายใหม่ๆ

05 : แผนธุรกิจ

Key Activities
(กิจกรรมหลัก)
- จัดอบรม/ การผลิต / บรรจุ / จัดส่ง
- สร้าง content โปรโมทและจำหน่ายสินค้า

Value Propositions
(ข้อเสนอมูลค่า)

- ใส่ของในปริมาณได้เยอะ
- ใช้แทนถุงพลาสติก
- มีอายุการใช้งาน 3-5 ปี
- ลดปริมาณการใช้ถุงพลาสติก

Customer Relationships
(ลูกค้าสัมพันธ์)
- มีราคาส่งสำหรับลูกค้าที่ซื้อในจำนวนมาก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65025787 : ผลิตภัณฑ์แปรรูปเสื่อกก

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ทาม อ.กันทรารมย์ จ.ศรีสะเกษ

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื่อกก,หมวกและกระเป๋าแปรรูปจากเสื่อกก

รายละเอียด : การทอเสื่อกกเป็นการที่นำเอาต้นกกมาแปรสภาพให้เป็นเส้น ย้อมสี แล้วสานทอให้เป็นแผ่นผืน เพื่อนำมาใช้ปูลาดรองนั่งหรือนอน นอกจากนี้ยังมีการนำเสื่อกกที่ทอเป็นผืนมาแปรรูปเป็นกระเป๋าและหมวกอีกด้วย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมานุษยวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องวัดอุณหภูมิความร้อนตอนย้อมสีกก

ฟืม

กี่

05 : แผนธุรกิจ

1. เขียนบทสรุปผู้บริหาร (Executive summary)
วัตถุประสงค์ในการจัดทำแผนธุรกิจ
- เพื่อขออนุมัติโครงการ
- เพื่อกำหนดทิศทางการทำธุรกิจให้ประสบผลสำเร็จ และบรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้

แนวคิดธุรกิจ
ตำบลทาม อำเภอกันทรารมย์ จังหวัดศรีสะเกษ มีวิถีชีวิตอยู่กับธรรมชาติ พื้นที่ของตำบลทามส่วนมากจะติดกับห้วยน้ำ ประชาชนประกอบอาชีพเกษตรกรรม มีพรรณไม้ตระกูลกกที่เกิดขึ้นตามแหล่งน้ำตามธรรมชาติเป็นจำนวนมาก รวมถึงได้รับการส่งเสริมให้ปลูกเป็นพืชในครัวเรือนด้วย และมีการหาปลาในแหล่งน้ำเพื่อจำหน่ายและบริโภค
สรุปการวิเคราะห์สถานการณ์
การทอเสื่อเป็นภูมิปัญญาชาวบ้านในชนบทที่ใช้เวลาว่างจากการทำไร่ทำนามาถักทอ โดยใช้วัตถุดิบที่หาได้ง่ายในท้องถิ่นคือใช้ต้นกกมาพัฒนาต่อยอดโดยการแปรรูปให้เป็นผลิตภัณฑ์ที่ทันสมัย และสามารถใช้งานได้หลากหลายรูปแบบ
2. การวิจัยตลาด (Market analysis)
จากการวิเคราะห์เรื่องการขาย สามารถขายได้ 2 ช่องทาง คือ ออฟไลน์ และออนไลน์ มีการประชาสัมพันธ์ขายในชุมชนทุกชุมชนที่อยู่ในตำบลทามหรือชุมชนใกล้เคียง นอกจากนี้ยังขายได้ในสื่อโซเชียลมีเดียต่างๆ เช่น ไลฟ์สดแฟนเพจเฟซบุ๊ก tiktok หรือตลาดออนไลน์เช่น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

รายงานสรุปโครงการ

มหาวิทยาลัยสู่ตำบล "สร้างรากแก้วให้ประเทศ" UNIVERSITY TO TAMBOM

Snapshot C01-C06

PS65028126 : ปลาร้าปลาส้มสมุนไพร

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ทาม อ.กันทรารมย์ จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภันฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาร้า ปลาส้มสมุนไพร

รายละเอียด : ปลาร้าปลาส้มสมุนไพรเกิดจากการแปรรูปปลาโดยปลาร้าปลาส้มสมุนไพรจะมีลักษณะอยู่ในสภาพดีสะอาดอาจมีน้ำซึมได้เล็กน้อยในภาชนะบรรจุเดียวกันต้องเป็นปลาชนิดเดียวกันยังคงสภาพเป็นตัวชิ้นหรือเส้นเนื้อแน่นไม่ยุ่ยสีต้องเป็นไปตามธรรมชาติของปลาส้ม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้บรรจุภัณฑ์ที่สามารถกักเก็บผลิตภัณฑ์ได้นานที่สุด

การผสมสมุนไพรลงในผลิตภัณฑ์

เทคโนโลยีการยืดอายุผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

ปลาร้า ปลาส้มสมุนไพรเกิดจากการแปรรูปปลา โดยปลาร้า ปลาส้มสมุนไพรจะมีรูปลักษณ์ภายนอกอยู่ในสภาพดี คงสภาพของความเป็นตัวปลาที่สมบูรณ์ สะอาด อาจมีน้ำซึมได้เล็กน้อย ในภาชนะบรรจุเดียวกันต้องเป็นปลาชนิดเดียวกันที่ยังคงสภาพเป็นตัว ชิ้น หรือเส้น เนื้อแน่น ไม่ยุ่ย สีต้องเป็นไปตามธรรมชาติของปลาส้ม เป็นการกระจายรายได้ช่วยเหลือชาวบ้าน โดยเน้นเอาวัตถุดิบในท้องถิ่นของตนเองมาแปรรูปเพิ่มมูลค่า และเพิ่มสมุนไพรเพื่อการปรุงรสและเติมแต่งสีสันให้ผลิตภัณฑ์มีกลิ่นรสที่ชวนรับประทานและเป็นประโยชน์ต่อสุขภาพผู้บริโภค

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65015372 : ขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG) ต.โนนสัง อ. กันทรารมย์ จ. ศรีสะเกษ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.โนนสัง อ.กันทรารมย์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำหมักชีวภาพและปุ๋ยหมักชีวภาพจากวัสดุเหลือใช้ในครัวเรือน

รายละเอียด : นำวัสดุที่เหลือใช้จากเศษอาหาร เปลือกผลไม้ เช่น เปลือกส้ม เปลือกสับปะรด แตงโม และเศษผักต่างๆ นำมาผลิตเป็นน้ำหมักชีวภาพ อีกทั้งยังเป็นการส่งเสริมการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมการทิ้งขยะมูลฝอย แก้ปัญหาขยะอินทรีย์ที่ส่งกลิ่นเหม็น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recovery (การนำกลับคืนมาใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุภัณฑ์

อบรมอีคอมเมิร์ซ facebook , Line

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคอีสาน และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 30 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจในเกษตร เพื่อบำรุงพืชผัก ผลไม้ ไม่ให้เน่าตายเร็ว

Costomer Relationships – มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไปใช้ ว่าหลังจากที่ใช้แล้วได้ผลเป็นอย่างไร ดีขึ้นหรือไม่ และจะมีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าเมื่อซื้อ 10 ขวด แถม 1 ขวด

Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook อบต.โนนสัง ตลาดชุมชน และบูชเกษตรอำเภอกันทรารมย์ รวมถึงจำหน่ายที่บ้าน

Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ 1. ลดปริมาณขยะอินทรีย์ 2. ลดปัญหามลพิษทางอากาศ และยังช่วยไม่ให้สารเคมีตกค้าง สภาวะแวดล้อมและแหล่งน้ำ ดีขึ้นและยังปลอดภัยต่อสุขภาพ

Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการนำเปลือกสับปะรด พืช และวัสดุเหลือใช้ นำมาหันเป็นชิ้นเล็กๆ แล้วเทลงถังบรรจุภัณฑ์ ผสม EM/กากน้ำตาล/น้ำเปล่า ปิดฝาสนิท ทิ้งไว้ประมาท 1-2 อาทิต ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า

Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย สูตรในการทำน้ำหมักชีวภาพ วัตถุดิบพืชผัก ผลไม้ เป็นต้น แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชน การตลาด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,690

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65028216 : ขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมรากฐานหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG U2T FOR BCG ต.โนนสัง อ.กันทรารมย์ จ.ศรีสะเกษ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.โนนสัง อ.กันทรารมย์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สมุนไพรไล่แมลงจากธรรมชาติ

รายละเอียด : นำวัสดุที่เหลือใช้จากพืช เช่น ใบสะเดา ขมิ้น ใบสาบเสือ ตะไคร้หอม และพืชชนิดต่างๆ นำมาผลิตเป็นน้ำหมักชีวภาพ เป็นการส่งเสริมลดสารพิษตกค้างและลดค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการใช้สารเคมีฆ่าแมลง และกำจัดโรคพืช

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุภัณฑ์

อบรมอีคอมเมิร์ซ facebook , Line

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในทุกภาค และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 30 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจในเกษตร เพื่อบำรุงพืชผัก ผลไม้ ไม่ให้เน่าตายเร็ว

Costomer Relationships – มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไปใช้ ว่าหลังจากที่ใช้แล้วได้ผลเป็นอย่างไร ดีขึ้นหรือไม่ และจะมีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าเมื่อซื้อ 10 ขวด แถม 1 ขวด

Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook อบต.โนนสัง ตลาดชุมชน และบูชเกษตรอำเภอกันทรารมย์ รวมถึงจำหน่ายที่บ้าน

Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ 1. ลดปริมาณขยะอินทรีย์ 2. ลดปัญหามลพิษทางอากาศ และยังช่วยไม่ให้สารเคมีตกค้างและลดค่าใช้จ่ายที่เกิดจากใช้สารเคมีฆ่าแมลงและยังปลอดภัยต่อสุขภาพ

Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการนำสมุนไพรธรรมชาตินำมาหันเป็นชิ้นเล็กๆ แล้วเทลงถังบรรจุภัณฑ์ น้ำเปล่า ปิดฝาสนิท ทิ้งไว้ประมาท 10-15 วัน ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า

Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย สูตรในการทำน้ำหมักชีวภาพ วัตถุดิบพืชผัก ผลไม้ เป็นต้น แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชน การตลาด และการจัดจำหน่ายสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65027918 : ส่งเสริมการเกษตรอินทรีย์ และการผลิตสินค้าเพื่อสร้างรายได้ในชุมชนบัวน้อย

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.บัวน้อย อ.กันทรารมย์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยอินทรีย์ BN

รายละเอียด : ปุ๋ยอินทรีย์BN ได้จากการนำวัสดุเหลือใช้ทางการเกษตรหมักกับปุ๋ยคอกจนย่อยสลายดีแล้ว จากนั้นจึงผสมกับเชื้อราไตรโคเดอร์มาที่เป็นสารชีวภัณฑ์ป้องกันกำจัดโรคพืชโดยปุ๋ยที่ได้จะมีสีเขียว สามารถใช้แบบแห้งหว่างลงดินโดยตรง คลุกเมล็ดพันธุ์การทำการปลูก หรือผสมน้ำฉี

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบบรรจุภัณฑ์และการตลาด

การทำปุ๋ยอินทรีย์

การขยายเชื้อราไตรโคเดอร์มา

05 : แผนธุรกิจ

1. เขียนบทสรุปผู้บริหาร (Executive summary)
วัตถุประสงค์ในการจัดทำแผนธุรกิจ
- เพื่อขออนุมัติโครงการ
- เพื่อกำหนดทิศทางการทำธุรกิจให้ประสบผลสำเร็จ และบรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้
แนวคิดธุรกิจ
ตำบลบัวน้อย อำเภอกันทรารมย์ จังหวัดศรีษะเกษ โดยส่วนใหญ่ชาวบ้านจะทำการเกษตรและมีพริกเป็นพืชเศรษฐกิจหลักของชุมชน
สรุปการวิเคราะห์สถานการณ์
พื้นที่ทำเกษตรในตำบลบัวน้อย อำเภอกันทรารมย์ จังหวัดศรีษะเกษ นิยมใช้ปุ๋ยเคมีและสารเคมีป้องกันกำจัดศัตรูพืชมาอย่างยาวนานอีกทั้งราคาปุ๋ยและสารเคมีดังกล่าวเพิ่มสูงขึ้น จึงทำให้ต้นทุนในการผลิตสูงขึ้นตามไปด้วย ดังนั้นมีแนวคิดที่จะทำปุ๋ยอินทรีย์จากวัสดุเหลือใช้ทางการเกษตรเพื่อช่วยเกษตรกรลดต้นทุนการผลิตทั้งยังเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมอีกด้วย
2. การวิจัยตลาด (Market analysis)
จากการวิเคราะห์เรื่องการขาย สามารถขายได้ 2 ช่องทาง คือ ออฟไลน์ และออนไลน์ มีการประชาสัมพันธ์ขายในชุมชนทุกชุมชนที่อยู่ในตำบลบัวน้อย หรือชุมชนอื่นที่ใกล้เคียง นอกจากนี้ยังขายได้ในสื่อโซเชียลมีเดียต่าง ๆ เช่น ไลฟ์สด แฟนเพจเฟซบุ๊ก อินสตราแกรม Tiktok เป็นต้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65027920 : ส่งเสริมการเกษตรอินทรีย์ และการผลิตสินค้าเพื่อสร้างรายได้ในชุมชนบัวน้อย

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.บัวน้อย อ.กันทรารมย์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พริกทอด BN

รายละเอียด : พริกทอดBN ได้จากการนำพริกที่ปลูกด้วยวิธีเกษตรอินทรีย์ของเกษตรกรในตำบลบัวน้อย อำเภอกันทรารมย์ จังหวัดศรีษเกษตร มาผ่านกรรมวิธีเพิ่มรสชาติให้อร่อยยิ่งขึ้น ทานง่าย เหมาะสำหรับทุกเพศทุกวัย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การแปรรูปพริกให้อยู่ในรูปของขนมทานเล่น

การออกแบบบรรจุภัณฑ์และการตลาด

การเพิ่มมูลของสินค้าในชุมชน

05 : แผนธุรกิจ

1. เขียนบทสรุปผู้บริหาร (Executive summary)
วัตถุประสงค์ในการจัดทำแผนธุรกิจ
- เพื่อขออนุมัติโครงการ
- เพื่อกำหนดทิศทางการทำธุรกิจให้ประสบผลสำเร็จ และบรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้
แนวคิดธุรกิจ
ตำบลบัวน้อย อำเภอกันทรารมย์ จังหวัดศรีษะเกษ โดยส่วนใหญ่ชาวบ้านจะทำการเกษตรและมีพริกเป็นพืชเศรษฐกิจหลักของชุมชน
สรุปการวิเคราะห์สถานการณ์
พื้นที่ทำเกษตรในตำบลบัวน้อย อำเภอกันทรารมย์ จังหวัดศรีษะเกษ มีพืชเศรษฐกิจหลักคือพริก ปัจจุบันต้นทุนการผลิตพริกเพิ่มสูงขึ้นอีกทั้งราคาผลผลิตต่ำมากการแปรรูปพริกเป็นจึงแนวทางการเพิ่มมูลค่าให้กับพริก ทั้งยังที่เป็นการต่อยอดและเพิ่มรายได้ให้กับเกษตรกร ซึ่งเป็นการช่วยส่งเสริมคุณภาพชีวิตที่ดีให้กับคนในชุมชนอีกด้วย
2. การวิจัยตลาด (Market analysis)
จากการวิเคราะห์เรื่องการขาย สามารถขายได้ 2 ช่องทาง คือ ออฟไลน์ และออนไลน์ มีการประชาสัมพันธ์ขายในชุมชนทุกชุมชนที่อยู่ในตำบลบัวน้อย หรือชุมชนอื่นที่ใกล้เคียง นอกจากนี้ยังขายได้ในสื่อโซเชียลมีเดียต่าง ๆ เช่น ไลฟ์สด แฟนเพจเฟซบุ๊ก อินสตราแกรม Tiktok เป็นต้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65027691 : ขับเคลื่อนเศรษฐกิจตำบลผักแพว อำเภอกันทรารมย์ จังหวัดศรีสะเกษ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ผักแพว อ.กันทรารมย์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แจ่วบองสมุนไพร Noir

รายละเอียด :

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Facebook

YouTube

TikTok

05 : แผนธุรกิจ

ต้องการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่แล้วในชุมชนและเพิ่มช่องทางการจำหน่าย คือ แจ่วบอง สมุนไพรของบ้านจิกกะลา
โดยทำการออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่ให้น่าสนใจ และเพิ่มช่องทางการโฆษณาผลิตภัณฑ์ผ่าน ทางแพลตฟอร์มออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65027695 : ขับเคลื่อนเศรษฐกิจตำบลผักแพว อำเภอกันทรารมย์ จังหวัดศรีสะเกษ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ผักแพว อ.กันทรารมย์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เชื้อรามหัศจรรย์ : ไตรโคเดอร์มา

รายละเอียด : เป็นเชื้อราที่ดำรงชีวิตอยู่ในดิน โดยอาศัยซากพืช ซากสัตว์ และอินทรียวัตถุเป็นอาหาร สร้างเส้นใยสีขาวและสปอร์มีสีเขียว จัดเป็นเชื้อราปฏิปักษ์ ที่มีประโยชน์ ที่ใช้สำหรับใช้ป้องกันกำจัดเชื้อราสาเหตุโรคพืชหลายชนิด

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Facebook

YouTube

TikTok

05 : แผนธุรกิจ

ต้องการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่แล้วในชุมชนและเพิ่มช่องทางการจำหน่าย คือ เชื้อรามหัศจรรย์ : ไตรโคเดอร์มาของบ้านจิกกะลา
โดยทำการออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่ให้น่าสนใจ และเพิ่มช่องทางการโฆษณาผลิตภัณฑ์ผ่านทางแพลตฟอร์มออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65017312 : ส่งเสริมและสร้างแนวทางผลิตภัณฑ์สบู่น้ำนมข้าวและสบู่ใยไหม

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.เมืองน้อย อ.กันทรารมย์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภันฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่น้ำนมข้าวและสบู่ใยไหม

รายละเอียด : สบู่น้ำนมข้าวและสบู่ใยไหม ขนาด 60 กรัม

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องผสมวัตถุดิบ

เครื่องสกัดน้ำนมข้าว

แม่พิมพ์สบู่

05 : แผนธุรกิจ

ส่งเสริมการนำผลิตภัณฑ์ในท้องถิ่น ทำให้เกิดรายได้แบะเพิ่มมูลค่าของสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65017377 : โครงการส่งเสริมการวิเคราะห์ต้นทุนการทำบัญชีสำหรับสบู่น้ำนมข้าวและสบู่ใยไหม

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.เมืองน้อย อ.กันทรารมย์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่น้ำนมข้าวและสบู่ใยไหม

รายละเอียด : สบู่น้ำนมข้าวและสบู่ใยไหม ขนาด 60 กรัม

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องสกัดน้ำนมข้าว

เครื่องปั้มแบบแม่พิมสบู่

เครื่องผสมวัตถุดิบ

05 : แผนธุรกิจ

เสริมสร้างความรู้ด้านการจัดการธุรกิจและการวางแผนการจักทำบัญชีครัวเรือน เพื่อให้ทราบถึงต้นทุนของการประกอบธุรกิจ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65002934 : แอลวี่เดย์

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ยาง อ.กันทรารมย์ จ.ศรีสะเกษ

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Everday (แอลวี่เดย์)

รายละเอียด : กระเป๋าสาน และตะกร้าสานพลาสติก ใช้เส้นพลาสติกสีสันสดใสเป็นวัสดุหลัก โดยการนำมาสานเป็นกระเป๋าและตะกร้าในรูปทรงต่างๆ เพิ่มความน่ารักด้วยสีสันพาสเทล หรือตกแต่งด้วยตุ๊กตา เพื่อให้ดูทันสมัยขึ้น ไม่ตกเทรน ใช้ได้กับทุกเพศทุกวัย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมมีความทนทาน ใช้งานได้นาน
เทคโนโลยีการนำวัสดุมาทดแทนวัสดุธรรมชาติ
การใช้วัสดุที่สามารถรีไซเคิลได้100%

05 : แผนธุรกิจ

สินค้าของเราเป็น กระเป๋าสานพลาสติก ตะกร้าสานพลาสติก
โดยผู้ผลิต คือ ประชาชนในหมู่บ้าน ตำบลยาง ที่มีการทำกระเป๋าและตะกร้าสานพลาสติก
ผู้เกี่ยวข้องในธุกิจจะมี ประชาชนในชุมชนที่มีการทำกระเป๋าและตะกร้าสาน หัตถกรรมอำเภอกันทรารมย์ และมหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ
เมื่อผ่านกระบวนการผลิตแล้ว จะมีการโปรโมตและจัดจำหน่ายที่ตลาดนัดศรีสะเกษ หรือ เพจ Facebook และเมื่อมีการโปรโมตในเพจแล้วมีฐานลูกค้าจำนวนหนึ่ง จะมีการจำหน่ายใน shopee และ lazada ต่อไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65025779 : ปักเสื้อแส่ว

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ยาง อ.กันทรารมย์ จ.ศรีสะเกษ

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Saew embroidered shirt (เสื้อแส่ว)

รายละเอียด : รายละเอียดสินค้า เป็นเสื้อตัดจากผ้าไหมหรือผ้าฝ้าย นำมาปักแส่วลวดลายต่างๆ เป็นการต่อยอดภูมิปัญญา สร้างเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการย้อมไหมด้วยมะเกลือ นำเส้นไหมย้อมมาปักแส่วบน เสื้อไหมหรือเสื้อผ้าฝ้าย

การนำกระดุมมาร้อยปักบนเสื้อไหม เพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้า

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online

05 : แผนธุรกิจ

สินค้าของเราเป็น ปักเสื้อแส่ว
โดยผู้ผลิต คือ ประชาชนในหมู่บ้าน ตำบลยาง ที่มีปักเสื้อแส่ว จะทำการปักแส่วลงบนเสื้อเป็นลวดลายต่างๆ เมื่อผ่านการผลิต จะมีการโปรโมตและจำหน่าย เพจ Facebook และเมื่อมีการโปรโมตในเพจแล้วมีฐานลูกค้าจำนวนหนึ่ง จะมีการจำหน่ายใน shopee และ lazada ต่อไป
ผู้เกี่ยวข้องในธุกิจจะมี ประชาชนในชุมชนที่มีการปักเสื้อแส่ว หัตถกรรมอำเภอกันทรารมย์ และมหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 990

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65018027 : มาลัยกรผ้าขาวม้า

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ละทาย อ.กันทรารมย์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตะกร้าไม้ไผ่

รายละเอียด : ผลิตจากงานฝีมือจักสานที่ใช้กรรมวิธีในการผลิตแบบโบราณ โดยใช้ช่างฝีมือพื้นบ้านโดยแท้ต้องใช้เวลาและความชำนาญในการผลิต ผลิตภัณฑ์แต่ละชิ้นจึงมีความละเอียดอ่อน ประณีต สวยงามทนทาน มีรูปแบบที่ทันสมัย และมีคุณภาพ ทำให้เป็นที่ต้องการของตลาด ใช้ใส่สิ่งของเค

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เส้นใยจากพลาสติกมาเสริมฐานของตะกร้า เพื่อที่จะช่วยเรื่องความแข็งแรงและทนทานต่อการใช้งาน

ใช้น้ำยาเคลือบไม้มาช่วยให้ตะกร้ามีความสวยงามและโดดเด่นและรักษาคุณภาพของเนื้อไม้ไม่ให้แมลงเจาะทำลาย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

การนำผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ในตำบลละทายอย่าง "ตะกร้าไม้ไผ่" มาต่อยอดเพิ่มมูลค่าจากตะกร้าไม้ไผ่ธรรมดาทั่วไปมาดัดแปลงเป็นตะกร้าไม้ไผ่มาmixกับผ้าขาวม้าให้ดูน่าสนใจและสวยงามเป็นที่ต้องการของกลุ่มลูกค้ามากขึ้นไม่ว่าจะเป็น กลุ่มวัยรุ่น วัยทำงาน ผู้สูงอายุ กลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในทุกภาคของประเทศไทยและอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ อายุ 20 ปีขึ้นไป หรือเป็นกลุ่มนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติที่สนใจผลิตภัณฑ์ในชุมชน เหมาะแก่การซื้อไปใช้หรือมอบให้เป็นของขวัญเนื่องในโอกาสต่างๆ เช่น งานเกษียณอายุ
ของรับไหว้ ของชำร่วย เป็นต้น ซึ่งก็จะเป็นการเพิ่มรายได้และอาชีพให้กับคนในตำบลละทาย
ด้วยการเริ่มจากการนำรูปแบบของผลิตภัณฑ์ไปร่วมพูดคุยกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น อบต ผู้นำชุมชน ชาวบ้านในชุมชน เมื่อตกลงกันได้ก็เริ่มเข้าสู่ production process
- เริ่มจากการร่างแบบลวดลายของผลิตภัณฑ์จากนั้นนำไปพูดคุยรายละเอียดสินค้ากับชาวบ้าน เมื่อได้แบบที่ลงตัวตามต้องการแล้วก็เข้าสู่กระบวนการผลิตตามแบบที่วางไว้
- People ทรัพยากรแรงงานที่ใช้ในการผลิตเป็นแรงงานจากสมาชิกในชุมชน
- Place โดยผ่านระบบออนไลน์ เช่น เพจFacebook ตำบลละทาย, สินค้าOTOPลาวละทาย, Shopee, Lazada, จำหน่ายผ่านหน้าร้านหรือตัวแทนจำหน่าย, บูธแสดงสินค้า เป็นต้น
-และรายได้จากการทำธุรกิจ ที่ได้ผ่านระบบออนไลน์, จากหน้าร้านหรือตัวแทน และอื่นๆเป็นต้น
ทำให้ชุมชนมีรายได้เพิ่มมากขึ้นและทำให้ผลิตภัณฑ์ของตำบลละทายเป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

PS65018070 : กระเช้ามาลัยกร

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ละทาย อ.กันทรารมย์ จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มาลัยกรผ้าขาวม้า

รายละเอียด : เป็นการต่อยอดจากผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่โดยการนำเอาผ้าทอมือของทางกลุ่มมาจับจีบ ก่อนนำมาม้วนและมัดด้ายเข้าด้วยกันเพื่อให้เป็นรูปมาลัยกรสวยงาม เหมาะสำหรับเป็นของขวัญแทนใจ ของฝากผู้ใหญ่ของรับไหว้ของฝาก ของที่ระลึก ของชำร่วย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

มีวัสดุอุปกรณ์ในการทอผ้าเพิ่มขึ้น จะช่วยให้ผลิตสินค้าออกมาได้เยอะขึ้น

มีเส้นด้ายสีต่างๆ มากขึ้น เพื่อที่จะผลิตสินค้าให้มีสีสันที่โดดเด่นและสวยงาม

การใช้เทคโนโลยีมาช่วยในการโฆษณา และจัดจำหน่ายสินค้า ผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

การนำผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ในตำบลละทายอย่าง "ผ้าขาวม้า" มาต่อยอดเพิ่มมูลค่าจากผ้าขาวม้าธรรมดาทั่วไปมาทำหรือดัดแปลงเป็นพวงมาลัยให้ดูน่าสนใจและสวยงามเป็นที่ต้องการของกลุ่มลูกค้ามากขึ้นไม่ว่าจะเป็น กลุ่มวัยรุ่น วัยทำงาน ผู้สูงอายุ กลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในทุกภาคของประเทศไทยและอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ อายุ 20 ปีขึ้นไป หรือเป็นกลุ่มนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติที่สนใจผลิตภัณฑ์ในชุมชน เหมาะแก่การซื้อไปใช้หรือมอบให้เป็นของขวัญเนื่องในโอกาสต่างๆ เช่น งานเกษียณอายุ
ของรับไหว้ ของชำร่วย เป็นต้น ซึ่งก็จะเป็นการเพิ่มรายได้และอาชีพให้กับคนในตำบลละทาย ด้วยการเริ่มจากการนำรูปแบบของผลิตภัณฑ์ไปร่วมพูดคุยกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น อบต ผู้นำชุมชน ชาวบ้านในชุมชน เมื่อตกลงกันได้ก็เริ่มเข้าสู่ production process
- เริ่มจากการร่างแบบลวดลายของผลิตภัณฑ์จากนั้นนำไปพูดคุยรายละเอียดสินค้ากับชาวบ้าน เมื่อได้แบบที่ลงตัวตามต้องการแล้วก็เข้าสู่กระบวนการผลิตตามแบบที่วางไว้
- People ทรัพยากรแรงงานที่ใช้ในการผลิตเป็นแรงงานจากสมาชิกในชุมชน
- Place โดยผ่านระบบออนไลน์ เช่น เพจFacebook ตำบลละทาย, สินค้าOTOPลาวละทาย, Shopee, Lazada, จำหน่ายผ่านหน้าร้านหรือตัวแทนจำหน่าย, บูธแสดงสินค้า เป็นต้น
-และรายได้จากการทำธุรกิจ ที่ได้ผ่านระบบออนไลน์, จากหน้าร้านหรือตัวแทน และอื่นๆเป็นต้น ทำให้ชุมชนมีรายได้เพิ่มมากขึ้นและทำให้ผลิตภัณฑ์ของตำบลละทายเป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65025533 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG) ตำบลหนองแก้ว อำเภอกันทรารมย์ จังหวัดศรีสะเกษ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.หนองแก้ว อ.กันทรารมย์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาตากแดดหนองแก้ว

รายละเอียด : ชื่อผลิตภัณฑ์ : ปลาตากแดดหนองแก้วรายละเอียดสินค้า : ปลาตากแดดแห้งหนองแก้วราคาเริ่มต้นที่ 300-350 บาท/กก.

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัย บรรจุภัณฑ์ปิดสนิทมีคุณภาพในการบรรจุให้สินค้ามีความสะอาดถูกหลักอนามัย

การออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้น่าสนใจ และระบุคุณค่าทางโภชนาการของสินค้า

การระบุ อายุ วันเดือนปีที่ผลิตสินค้าแต่ละล็อตให้ชัดเจน

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในทุกภูมิภาค และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 25 ปีขึ้นไป
Costomer Relationships – การติดตามผลและประเมินกับลูกค้าที่ซื้อสินค้าไป ให้มีความพึงพอใจมากน้อย เพียงใด
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook,TikTok สมาชิกภายในกลุ่มที่รับผิดชอบของตำบลหนองแก้ว และจำหน่ายร้านค้าในชุมชน
Value Proposition – คุณค่าที่ลูกค้าที่ซื้อสินค้าจะได้รับความพึงพอใจเป็นอย่างดีแน่นอน เป็นเมนูเรียบง่าย ทานง่าย นำไปประกอบอาหารได้ง่าย คำนึงถึงความสะอาด ถูกสุขอนามัยเป็นหลัก
Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการรับซื้อปลาจากชาวบ้านในตำบลหนองแก้ว การผลิต บรรจุ จัดส่ง ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนามาสร้าง Content ในการโปรโมทสินค้าและ จัดจำหน่ายสินค้าทั้งทางออฟไลน์และออนไลน์
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย ปลา วัตถุดิบที่ใช้ในการหมักปลา สูตรในการหมัก แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชน การตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า
Key Partners – ในส่วนของผู้เกี่ยวให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ จะมี เกษตรอำเภอกันทรารมย์ พัฒนาชุมชนอำเภอกันทรารมย์ พัฒนาชุมชนจังหวัดศรีสะเกษ มหาวิทยาลัย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 17,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65025562 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG) ตำบลหนองแก้ว อำเภอกันทรารมย์ จังหวัดศรีสะเกษ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.หนองแก้ว อ.กันทรารมย์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : คุกกี้ถั่วลิสงหนองแก้ว

รายละเอียด : คุกกี้ถั่วลิสงหนองแก้ววัตถุดิบ1.เนยเค็ม100ก. 2.เนยถั่ว80กรัม3.น้ำตาลไอซิ่ง100กรัม4.เกลือป่น (ถ้าใช้เนยจืดให้เพิ่มเกลือป่นเป็น1/2ชช.)1/4ชช5.ไข่แดง3ฟอง6.แป้งสาลีอเนกประสงค์200กรัมกลิ่นวานิลลา1ช้อนชาช็อกโกแลตชิพ1/3ถ้วยตวง7.ถั่วลิสงอบสำหรับตกแต่งตามชอบ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การระบุ อายุ วันเดือนป□ที่ผลิตสินค□าแต□ละล็อตให□ชัดเจ

การออกแบบบรรจุภัณฑ□ให□น□าสนใจ และระบุคุณค□าทางโภชนาการของสินค□า

การออกแบบบรรจุภัณฑ□ที่ทันสมัย บรรจุภัณฑ□ป□ดสนิทมีคุณภาพในการบรรจุให□สินค□ามีความสะอาดถูก หลักอนามัย

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในทุกภูมิภาค และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 4 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่เริ่มบริโภคอาหารประเภทนี้ได้ ทั้งเด็ก ๆ ที่ชอบรับประทานขนม รวมไปถึงวัยที่สูงขึ้นไป เนื่องจาก สามารถรับประทานได้ง่าย ทานได้ในช่วงเวลาต่าง ๆ ทั้งเวลาว่างและเวลาทำงาน

Costomer Relationships – การติดตามผลและประเมินกับลูกค้าที่ซื้อสินค้าไป ให้มีความพึงพอใจมากน้อยเพียงใด

Channels

– จัดจำหน่ายผ่าน Facebook,TikTok สมาชิกภายในกลุ่มที่รับผิดชอบของตำบลหนองแก้ว และจำหน่ายร้านค้าในชุมชน

Value Propositions

– ลูกค้าที่ซื้อสินค้าจะได้รับความพึงพอใจเป็นอย่างดีแน่นอน เป็นเมนูเรียบง่าย ทานง่าย นำไปประกอบอาหารได้ง่าย คำนึงถึงความสะอาด ถูกสุขอนามัยเป็นหลัก

Key Activities

– กระบวนการผลิต เริ่มจากการรับซื้อถั่วลิสงจากชาวบ้านในตำบลหนองแก้ว การผลิต บรรจุ จัดส่ง ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทสินค้าและจัดจำหน่ายสินค้าทั้งทางออฟไลน์และออนไลน์

Key Resources

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 17,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65022336 : ขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลักโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T For BCG) ตำบลหนองบัว อำเภอกันทรารมย์ จังหวัดศรีสะเกษ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.หนองบัว อ.กันทรารมย์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวเกรียบกุ้ง

รายละเอียด : ข้าวเกรียบกุ้งแม่น้ำ ราคา 20-30 บาท

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Tiktok

Facebook

Youtube

05 : แผนธุรกิจ

ตำบลหนองบัว อำเภอกันทรารมย์ จังหวัดศรีสะเกษ ตั้งอยู่บริเวณลุ่มแม่น้ำมูล เป็นแหล่งอาหาร ของสัตว์น้ำหลายชนิด เช่น ปลา หอย กุ้ง โดยส่วนใหญ่ชาวบ้านจะมีวิธีชีวิตที่อยู่กับธรรมชาติ หา จับสัตว์น้ำมาประกอบอาหารกินในครัวเรือน และสัตว์น้ำที่พบได้มาก คือ กุ้งแม่น้ำ ทางทีมงานจึงมี แนวคิดอยากประชาสัมพันธ์ให้เป็นแหล่งท่องเที่ยวชุมชน และนำกุ้งแม่น้ำมาแปรรูปอาหาร คือ ข้าวเกรียบกุ้งแม่น้ำ เพื่อให้มีรสชาติที่แตกต่างจากที่อื่น และมีความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะถิ่นของ ตำบลหนองบัว

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65022340 : ขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลักโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T For BCG) ตำบลหนองบัว อำเภอกันทรารมย์ จังหวัดศรีสะเกษ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.หนองบัว อ.กันทรารมย์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวเกรียบกุ้งแม่น้ำ

รายละเอียด : สินค้ามี 2 ชนิด คือ ข้าวเกรียบกุ้งแม่น้ำแบบสำเร็จ ราคา 20-30 บาท และข้าวเกรียบกุ้งดิบ ราคาเริ่มต้นถุงละ 50 บาท

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Tiktok

Facebook

Youtube

05 : แผนธุรกิจ

ตำบลหนองบัว อำเภอกันทรารมย์ จังหวัดศรีสะเกษ ตั้งอยู่บริเวณลุ่มแม่น้ำมูล เป็นแหล่งอาหารของสัตว์น้ำหลายชนิด เช่น ปลา หอย กุ้ง โดยส่วนใหญ่ชาวบ้านจะมีวิธีชีวิตที่อยู่กับธรรมชาติ หาจับสัตว์น้ำมาประกอบอาหารกินในครัวเรือน และสัตว์น้ำที่พบได้มาก คือ กุ้งแม่น้ำ ทางทีมงานจึงมีแนวคิดอยากประชาสัมพันธ์ให้เป็นแหล่งท่องเที่ยวชุมชน และนำกุ้งแม่น้ำมาแปรรูปอาหาร คือ กุ้งอบแห้ง เพื่อให้มีรสชาติที่แตกต่างจากที่อื่น และมีความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะถิ่นของตำบลหนองบัว

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 22,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน รูปหลัง

PS65027910 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG) ตำบลหนองแวง อำเภอกันทรารมย์ จังหวัดศรีสะเกษ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.หนองแวง อ.กันทรารมย์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
7 คน	6 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กิมจิหน่อไม้

รายละเอียด : กิมจิหน่อไม้ มีหน่อไม้เป็นส่วนประกอบหลักและมีแครอท ผักกาดขาวและต้นหอมเพื่อเพิ่มรสสัมผัสที่หลากหลายมีความกลมกล่อมหอม หวาน และเผ็ดนิดๆจากซอสกิมจิ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

2. มีบรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม และโลโก้แบรนที่มีความเฉพาะตัวที่ท าให้ลูกค้าสามารถจดจ าสินค้าได้ทันที

3. สนับสนุนสินค้าภายในชุมชน เช่น การรับซื้อหน่อไม้จากคนในชุมชนต าบลหนองแวง เพื่อสร้างรายได้ หมุนเวียนในชุมชน

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในทุกภูมิภาค และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 18 ปีขึ้นไป เนื่องจากอิทธิของวัฒนธรรมอาหารที่ขึ้นชื่อของประเทศเกาหลีใต้ คือกิมจิ ที่เป็นที่นิยม กันอย่างแพร่หลายจึงมีการแปรรูปในการทำกิมจิจากผักต่างๆ ดังนั้น กลุ่มลูกค้าจึงเป็นกลุ่มคนที่ได้รับอิทธิพลจากวัฒนธรรมเกาหลีใต้ กลุ่มคนที่ชอบอาหารที่มีความแปลกใหม่และเป็นกระแส
Costomer Relationships – มีการติดตามความพึงพอใจของลูกค้าที่ซื้อไป ว่ามีความพึงพอใจในรสชาติหรือแพ็กเกจอย่างไร เพื่อที่จะใช้ข้อมูลในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และนำมา review สินค้าด้วย
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook u2t ตำบลหนองแวง อำเภอกันทรารมย์ จังหวัดศรีสะเกษ จำหน่ายในชุมชนตำบลหนองแวงและตำบลใกล้เคียง
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ สินค้ามีความสด อร่อย เป็นเมนูที่ทานง่าย สามารถรับประทานได้ทันที คำนึงความสะอาด ถูกสุขอนามัยเป็นหลัก
Key Activities – กระบวกการผลิต เริ่มจากการซื้อหน่อไม้ นำมาทำความสะอาด และต้มในน้ำเดือด และนำมาล้างน้ำสะอาดอีก 2 รอบ นำไปหมักกับซอสกิมจิ(หัวเชื้อ) จากนั้นนำไปบรรจุภัณฑ์ 2 ชั้น ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย สูตรในการทำกิมจิหน่อไม้ วัถุดิบคือ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง

PS65027916 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG) ตำบลหนองแวง อำเภอกันทรารมย์ จังหวัดศรีสะเกษ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.หนองแวง อ.กันทรารมย์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
7 คน	6 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวหมาก 3 สี

รายละเอียด : รักษาสมดุลต่อระบบทางเดินอาหาร ช่วยในเรื่องการเผาพลาญ และช่วยให้ร่างกายผลิตกรดอินทรีย์ช่วยในการขับถ่ายได้เป็นอย่างดี ช่วยทำให้กระดูกและเม็ดเลือดแข็งแรง ปรับความสมดุลให้กับแบคทีเรียในร่างกาย กระตุ้นให้มีการสร้างสารต้านอนุมูลอิสระ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

มีบรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม และโลโก้แบรนด์ที่มีความเฉพาะตัวที่ทำให้ลูกค้าสามารถจดจำสินค้าได้ทันที

สนับสนุนสินค้าภายในชุมชน เช่น การรับซื้อข้าวเก่าจากคนในชุมชนตำบลหนองแวง เพื่อสร้างรายได้หมุนเวียนในชุมชน

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 30 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจในสุขภาพ และมีอาการปวดเมื่อยล้าจากการทำงาน เนื่องจากสภาพร่างกายที่เสื่อมถอยลง
Costomer Relationships – มีการติดตามผลการรับประทานสินค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากการรับประทานแล้วแล้วได้ผลเป็นอย่างไร ดีขึ้นหรือไม่ ช่วยรักษาสมดุลต่อระบบทางเดินอาหาร ช่วยในเรื่องการเผาพลาญได้หรือไม่ และนำผลการใช้มาช่วยในการ review สินค้าด้วย และจะมีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าเดิมด้วยส่วนลด 10 เปอร์เซ็นต์
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook U2T อำเภอกันทรารมย์ จังหวัดศรีสะเกษ และตลาดประชารัฐบริเวณ ศูนย์ราชการจังหวัดสระแก้ว รวมถึงจำหน่ายที่บ้าน ซึ่งเป็นศูนย์เรียนรู้ด้านสมุนไพรของตำบลวังใหม่
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ ข้าวหมากช่วยรักษาสมดุลต่อระบบทางเดินอาหาร ช่วยในเรื่องการเผาพลาญ และช่วยให้ร่างกายผลิตกรดอินทรีย์ช่วยในการขับถ่ายได้เป็นอย่างดี ช่วยทำให้กระดูกและเม็ดเลือดแข็งแรง ปรับความสมดุลให้กับแบคทีเรียในร่างกาย สร้างภูมิคุ้มกันช่วยให้ไม่เป็นไข้หวัด และทำให้ร่างกายไม่อ่อนล้าอ่อนเพลียกระตุ้นให้มีการสร้างสารต้านอนุมูลอิสระได้รับรองมาตรฐาน
Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการปลูกข้าวอินทรีย์จากแปลงที่ได้มาตรฐานปลอดสาร ไปสู่การเก็บเกี่ยว การคัดสรร การตาก การผลิตและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง

PS65009116 : ทอพรมเช็ดเท้าจากเศษผ้า

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.หนองหัวช้าง อ.กันทรารมย์ จ.ศรีสะเกษ

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พรมเช็ดเท้าจากเศษผ้า

รายละเอียด : 1. สามารถประดิษฐ์เป็นของใช้ได้2. สามารถนำวัสดุเหลือใช้มาทำให้เกิดประโยชน์ได้3. ฝึกสมาธิและความตั้งใจในการทำงาน4. ฝึกการทำงานร่วมกัน5. ฝึกความคิดริเริ่มสร้างสรรค์6. ได้เรียนรู้การทำบัญชีรายรับ – รายจ่าย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upgradable (ยกระดับได้)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การปรับปรุงสินค้าเดิม

เพิ่มมูลค่ามีการสร้างจุดขาย

มีการแนะนำสินค้าสู่ตลาด

05 : แผนธุรกิจ

ประชาชนในตำบลหนองหัวช้าง อำเภอกันทรารมย์ จังหวัดศรีสะเกษ ส่วนใหญ่มีอาชีพเกษตรกรรม ทำนา ปลูกพริก เลี้ยงสัตว์เป็นอาชีพหลัก โดยจากอาชีพที่กล่าวมานั้น ชุมชนยังมีอาชีพเสริมจากการทำผลิตภัณฑ์พรมเช็ดเท้าและผลิตภัณฑ์จักรสานจากไม้ไผ่ เช่น โคมไฟไม้ไผ่ ทางทีมงานจึงมีแนวคิดอยากส่งเสริมอาชีพที่มีอยู่แล้วในหมู่บ้าน และสร้างอาชีพเพื่อเป็นรายได้เสริมให้กับคนในชุมชนอีกทาง จึงมีแนวคิดที่จะพัฒนาสินค้าเพื่อจำหน่อยให้มีความทันสมัย เพื่อตอบโจทย์กับยุคสมัยมากยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65009301 : โคมไฟจากไม้ไผ่

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.หนองหัวช้าง อ.กันทรารมย์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โคมไฟจากไม้ไผ่

รายละเอียด : 1. รวบรวมไม้ไผ่จากเกษตรกรในชุมชนตำบลหนองหัวช้าง 2. นำไม้ไผ่มาทำเป็นโคมไฟไม้ไผ่จัดจำหน่าย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงให้ผลิตภัณฑ์มีความทันสมัย

สร้างจุดเด่นให้กับสินค้า

เพิ่มตลาดให้มากขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

เป็นอาชีพเสริมที่คนในชุมชนทำกันมานานจนทำให้เกินเป็นความเชี่ยวชาญในการนำ ไม้ไผ่ ที่เป็นวัตถุดิบที่สามารถหาได้ในชุมชนและรับซื้อได้จากเขตอำเภอ นอกจากนำมาใช้ประโยชน์ได้โดยการนำมาประกอบอาหารแล้ว ยังสามารถนำมาแปรรูปสร้างรายได้ให้กับคนชุมชนได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65027870 : แจ่วบองสมุนไพร

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.อีปาด อ.กันทรารมย์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แจ่วบองสมุนไพร

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ที่ทำจากเครื่องเทศและสมุนไพรต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็น หัวหอม กระเทียม ข่า ตะไคร้ พริกแห้ง รับประทานคู่กับผักเคียง ทั้งผักสด หรือผักนึ่ง ซึ่งเป็นหนึ่งในเมนูสุขภาพที่ทานได้ง่าย และ เป็นอาหารที่ให้คุณค่าโปรตีน เกลือแร่ วิตามินสูง และมีไขมันต่ำ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การทำการตลาดออนไลน์เพื่อกระจายสินค้าให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าผ่านสื่อกลางออนไลน์

พัฒนาสินค้าและผลิตภัณฑ์ สร้างกลยุทธ์ใหม่ๆ เพื่อดึงดูดและจุงใจผู้บริโภค

มีการทำ Content Marketing เพื่อสร้างคอนเทนต์ ได้แก่ การเขียน caption ผ่าน Social Post บทความในเพจ และสื่อประเภทอื่นๆ เช่น วิดีโอ รูปภาพ Infographic

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือและภาคเหนือที่นิยมกินน้ำพริกหรือแจ่ว กลุ่มคนที่นิยมอาหารรสชาติเผ็ดและจัดจ้าน และกลุ่มคนที่สนใจในสุขภาพ ชอบกินอาหารที่มีประโยชน์ต่อร่างกาย ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุตั้งแต่ 15 ปีขึ้นไป

Customer Relationships – มีการรับฟังคำติชมจากลูกค้าผ่านช่องทาง social media ผ่านทางช่องแชท ออนไลน์กับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากกินแล้วรสชาติเป็นอย่างไร การบรรจุภัณฑ์ดีหรือไม่ เป็นต้น และมีการมอบสิทธิพิเศษ ส่วนลด 20% แก่ลูกค้าเดิมที่นำภาชนะมาใส่ซ้ำหรือนำบรรจุภัณฑ์เพื่อสิ่งแวดล้อมมาใส่เอง

Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook, Shopee, ร้านค้าประจำชุมชน, กองทุนหมู่บ้านทั้งชุมชนบ้าน อีปาด บ้านทุ่งมั่งและบ้านหนองไฮ

Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ แจ่วบองสมุนไพรเป็นหนึ่งในเมนูสุขภาพที่ทานง่าย เป็นเครื่องจิ้มหลักในสำรับกับข้าว เพื่อช่วยเพิ่มรสในการรับประทานอาหาร และให้คุณค่าโปรตีน เกลือแร่ และวิตามินสูง และมีไขมันต่ำ นอกจากนี้แจ่วบองยังมีส่วนประกอบจากสมุนไพรที่มีประโยชน์ต่อร่างกาย เช่น ข่าเป็นยาขับลมในลำไส้ แก้บิด ท้องอืด โรคหืด ขับเสมหะ และโรคหลอดลมอักเสบ ตะไคร้ช่วยย่อยอาหาร มีวิตามินเอ บี 1 บี 2 แคลเซียม เส้นใยอาหาร และฟอสฟอรัส ใบมะกรูดช่วยขับลม แก้จุกเสียด แก้ลมวิงเวียน น้ำมะกรูดแก้เลือดออกตามไรฟัน และยังมีเบต้าแคโรทีน วิตามินซี (ศูนย์การเรียนรู้อาหารไทย, 2016) โดยวัตถุดิบหลักที่ใช้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65027877 : ข้าวเกรียบหอมแดง

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.อีปาด อ.กันทรารมย์ จ.ศรีสะเกษ

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวเกรียบหอมแดง

รายละเอียด : ข้าวเกรียบหอมแดง เป็นอาหารว่าง ขนมขบเคี้ยว สามารถรับประทานได้ทุกที่ เหมาะสมกับทุกเพศทุกวัยรับประทานง่าย ทำจากวัตถุดิบจากธรรมชาติปลอดสารพิษ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาสินค้าและผลิตภัณฑ์ สร้างกลยุทธ์ใหม่ๆ เพื่อดึงดูดและจูงใจผู้บริโภค

การทำการตลาดออนไลน์เพื่อกระจ่ายสินค้าให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าผ่านสื่อกลางออนไลน์

มีการทำ Content Marketing เพื่อสร้างคอนเทนต์ ได้แก่ การเขียน caption ผ่าน Social Post บทความในเพจ และสื่อประเภทอื่น ๆ เช่น วิดีโอ รูปภาพ Infographic

05 : แผนธุรกิจ

Costomer Relationships – มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากซื้อผลิตภัณฑ์แล้วในส่วนของข้าวเกรียบมีการจัดส่งถึงลูกค้าหรือไม่ คุณภาพของผลิตภัณฑ์ยังอยู่ในระดับที่ดีหรือไม่ review สินค้าด้วย หรือซื้อในจำนวนที่มาก และจะมีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าเดิมด้วยส่วนลด 10 เปอร์เซ็นต์จากราคาปกติ

Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook แอพพลิเคชั่นต่างๆ และตลาดนัดศรีสะเกษวันเสาร์-อาทิตย์ รวมถึงจำหน่ายตลาดประจำอำเภอ กันทรารมย์ ตลาดประจำตำบล และที่บ้าน

Value Proposition – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือข้าวเกรียบหอมแดงนั้นเป็นอาหารว่าง ขนมขบเคี้ยว ที่สามารถรับประทานได้ง่ายเหมาะกับทุกช่วงวัย สามารถจัดทำได้ง่ายและเก็บไว้ได้เป็นเวลานานรวมถึงการมีส่วนผสมของหอมแดงทีเป็นเอกลักษณะของชุมชนตำบลอีปาด ทำให้ข้าวเกรียบหอมแดงนี้มีคุณค่าทางอาหารต้านการอักเสบ ต้านอนุมูลอิสระ ปรับระบบภูมิคุ้มกันตามสรรพคุณของหอมแดงอีกด้วย และวัตถุดิบที่นำมาทำนั้นเป็นวัตถุดิบที่มาจากชุมชนทำให้ปลอดสารพิษ ลูกค้าที่ซื้อไปรับประทานจะมีความปลอดภัยอีกด้วย

Key Activities – กระบวกการผลิต เริ่มจากการปลูกหอมแดงจากแปลงในชุมชนที่ได้มาตรฐานปลอดสาร ไปสู่การเก็บเกี่ยว การคัดสรร การตาก การผลิตและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า

Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย สูตรในการทำข้าวเกรียบหอมแดง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65007152 : ตะกร้าทางมะพร้าว

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.กฤษณา อ.ขุขันธ์ จ.ศรีสะเกษ

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
7 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตะกร้าทางมะพร้าว

รายละเอียด : ตะกร้าทางมะพร้าว ผลิตจากทางมะพร้าว เพื่อส่งเสริมเศรษฐกิจชุมชนให้มีอาชีพและรายได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ โปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบทแพลทฟอร์มออนไลน์

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook วิธีการขาย

พัฒนารูปทรง ลวดลายสินค้า หรือเอกลักษณ์ที่เป็นเฉพาะท้องถิ่น

05 : แผนธุรกิจ

ที่มาของวัตถุดิบ : รับซื้อทางมะพร้าวจากชาวบ้าน เพื่อสร้างรายได้ให้ชาวบ้าน
ขายให้ใคร : บุคคลทั่วไป
ช่องทางการจำหน่าย : ทั้งOFFLINE/ONLINE
แผนการพัฒนา : พัฒนารูปทรง ลวดลายให้มีเอกลักษณ์เฉพาะท้องถิ่น
วิธีการสร้างรายได้ : จัดจำหน่ายทั้งแบบปลีกและส่ง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,600

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65008417 : เสื้อไหมเก็บ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.กฤษณา อ.ขุขันธ์ จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
7 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื้อไหมเก็บ

รายละเอียด : ผ้าไหมเก็บ ซึ่งเป็นสินค้าที่ผลิตจากภูมิปัญญาชาวบ้าน เป็นมรดกทางวัฒนธรรมที่สืบต่อกันมา ซึ่งชาวบ้านมีการเพิ่มมูลค่าโดยนำผ้าไหมมาตัดเย็บเป็นเสื้อเก็บทำการปักแซวเพิ่มลวดลาย ความสวยงามและความเป็นเอกลักษณ์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาการอัดกาวเสื้อเก็บจากเตารีดถ่านมาใช้เป็นเตารีดอบไอน้ำไฟฟ้า

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่และใกล้เคียงตลอดจนแพลตฟอร์มออนไลน์

พัฒนารูปแบบของเสื้อเก็บ ลวดลายที่เป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่น

05 : แผนธุรกิจ

ที่มาของเสื้อไหมเก็บ : การนำผ้าไหมมาออกแบบและตัดเย็บตามความต้องการ และทำการปักแซว เป็นภูมิปัญญาการนำเส้นไหมที่ควั่นเข้าด้วยกัน นำมาแซวตะเข็บหรือชายเสื้อด้วยมือเป็นลวดลายบนผืนผ้าซึ่งมีทั้งลวดลายโบราณและประยุกต์ เพื่อเป็นการอุรักษ์ผ้าไหมไทยและสร้างรายได้ให้ชาวบ้าน สะท้อนให้เห็นถึงมรดกวัฒนธรรมที่ควรค่าแก่การสืบสานต่อไป ผลิตภัณฑ์ : เสื้อไหมเก็บ ขายให้ใคร : บุคคลทั่วไป ช่องทางการจำหน่าย / การทำการตลาด : OFFLINE บ้านธาตุจังเกา ต.กฤษณา อ.ขุขันธ์ จ.ศรีสะเกษ / โทรศัพท์ 0922937369 แผนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ : 1. ผลิตเสื้อไหมเก็บหลากหลายรูปแบบใส่ได้ทั้งชายและหญิง 2. มีการปักแซวลวดลายให้สวยงามมากขึ้น จุดแข็ง/ข้อได้เปรียบ : มีเอกลักษณ์เฉพาะท้องถิ่น วิธีการสร้างรายได้ : ซื้อผ้าไหมและวัตถุดิบ นำมาตัดเย็บ ออกแบบลวดลายทำการปักแซว และจัดจำหน่ายแบบพรีออเดอร์ หรือสั่งทำ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65015100 : โครงการส่งเสริมคุณค่าทุนท้องถิ่นตามกรอบ BCG สู่ผลิตภัณฑ์สบู่ ต.กันทรารมย์ อ.ขุขันธ์

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.กันทรารมย์ อ.ขุขันธ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่ Loompook

รายละเอียด : สบู่โสภาเป็นสบู่น้ำมันธรรมชาติ ที่มีส่วนประกอบของรังไหมและสมุนไพรพื้นบ้าน ช่วยกำจัดเซลล์ผิวที่เสื่อมสภาพทำให้ผิวพรรณเนียนนุ่มกระชับเปล่งปลั่งมีคุณสมบัติปกป้องตามธรรมชาติเพิ่มความสามารถกักเก็บความชุ่มชื้นLoompook

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาแพคเกจให้มีความน่าสนใจ ส่งเสริมคุณค่าทุนท้องถิ่น

การนำวัตถุดิบท้องถิ่น มาแปรรูป พัฒนารูปแบบให้เป็นเอกลักษณ์ ในรูปแบบสบู่น้ำมันธรรมชาติ

การนำตลาดออนไลน์ และรูปแบบการขายมาช่วยส่งเสริมสินค้าทำให้ลูกค้าเข้าถึงได้ง่าย

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 16 ปีขึ้นไป และกลุ่มที่สนใจ
Costomer Relationships – มีการติดตามผลก่อนใช้และหลังใช้สบู่รังไหมจากลูกค้า ว่ามีผลอย่างไร เพื่อพัฒนาสินค้าให้มีคุณภาพมากขึ้น และให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า นำผลการทดลองใช้มาช่วยในการ review สินค้าด้วย และจะมีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าเดิมด้วย ส่วนลด 10 เปอร์เซ็นต์
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน สื่อออนไลน์ต่างๆ ตลาดประชารัฐชุมชน ตลาดสินค้า OTOP สถานที่ราชการในจังหวัดศรีสะเกษ รวมถึงธุรกิจโรงแรม ศูนย์ของฝากทั้งจังหวัดและอำเภอ
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ ช่วยให้ผิวผ่องใสสะอาดกระจ่างใส ช่วยฆ่าเชื้อแบคทีเรีย ลดเลือนริ้วรอย ช่วยผลัดเซลล์ผิว ปลอดภัยผลิตจากสมุนไพรปลอดสาร นอกจากนี้ยังมีสินค้าทดลอง ให้ลูกค้าสามารถนำไปทดลองใช้ ชิ้นละ 15 บาท หรือมีสินค้าซื้อนำไปมอบเป็นของฝาก ของที่ระลึกได้อีกด้วย
Key Activities – กระบวนการผลิต มีกระบวนการตั้งแต่ปลูกหม่อนเลี้ยงไหม สาวไหม ส่วนรังไหมบางจะส่วนที่ไม่ได้นำไปใช้ ก็จะนำมาสกัดให้ปลอดสาร ได้มาตรฐาน การคัดสรร การผลิตและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย สูตรในการทำสบู่รังไหม วัตถุดิบ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,490

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Loompook U2T

ออนไลน์ : Loompook U2T ตำบลกันทรารมย์-ขุขันธ์ ศรีสะเกษ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65025785 : โครงการส่งเสริมคุณค่าทุนท้องถิ่นตามกรอบ BCG สู่ผลิตภัณฑ์เทียนหอม ต.กันทรารมย์ อ.ขุขันธ์

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.กันทรารมย์ อ.ขุขันธ์ จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต **5 คน** | ประชาชน **5 คน** | อาจารย์ **1 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เทียนหอม Loompook

รายละเอียด : เทียนหอม สมุนไพรเป็นสินค้าเพื่อสุขภาพ ซึ่งมีส่วนประกอบหลักจาก สมุนไพรไทยที่มีประโยชน์มากมาย ช่วยให้รู้สึกผ่อนคลาย จากอาการเครียดจากงาน อาการเหนื่อยล้า และสามารถทำให้ลูกค้ารู้สึกสดชื่นมากยิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การนำพืชพรรณจากท้องถิ่นมาใช้ในการตกแต่งเทียนหอม โดยวิธีอบแห้ง

การทำแม่พิมพ์ซิลิโคนอย่างง่าย จากรูปแบบทุนวัฒนธรรม

การสร้างบรรจุผลิตภัณฑ์ให้หลากหลายอยู่ในรูปแบบต่างๆ

05 : แผนธุรกิจ

1 การวิเคราะห์แผนธุรกิจ
-.จุดแข็ง : วัสดุอุปกรณ์ หาซื้อได้ง่าย ขั้นตอนการผลิตไม่ซับซ้อน สูตรเทียนหอม สมุนไพร ปลอดสารพิษ และมิตรกับสิ่งแวดล้อม
-.จุดอ่อน : เทียนอาจเปลี่ยนรูปร่าง เมื่ออยู่ในที่ร้อนจัด
: สถานที่ไม่เอื้ออำนวย เนื่องจากเป็นวัตถุไวไฟ
: เมื่อถึงฤดูเกษตรกรรม กลุ่มชุมชนจะหันไปทำการเกษตร ทำให้ผลิตสินค้าไม่ต่อเนื่อง
: แบรนด์และผลิตภัณฑ์ ยังไม่เป็นที่รู้จักมากนักในกลุ่มผู้บริโภค
-.โอกาส : ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานรัฐในการพลักดันสินค้าชุมชน
: เป็นการสนับสนุนชุมชน ให้มีอาชีพเสริมให้มีรายได้เพิ่มขึ้น
-.อุปสรรค : คู่แข่งขันมีมาก เนื่องจากสินค้าที่มีวางขายตามตลาดทั่วไป และสามารถทดแทนกันได้
2. เป้าหมาย : เป็นกลุ่มที่อาศัยทางภาคตะวันออกเฉียงเหนือประทศไทย และกลุ่มที่มีความสนใจในสินค้า
3. แผนการตลาด : การจัดบูธสินค้าในที่ต่างๆ และผ่านช่องทางออนไลน์ทั้งการโพสต์สินค้าลงเพจและการ live ผ่านเพจชุมชน จัดกิจกรรมระหว่างการ live ลุ้นรับสิทธิพิเศษ และส่วนลดในแต่ละเดือน เพื่อเป็นการสร้างรายได้ให้ชุมชนอย่างต่อเนื่องและเพื่อตอบแทนลูกค้าที่อุดหนุนสินค้า มีการติดตามผลก่อนใช้และหลังใช้เทียนหอมจากลูกค้า ว่ามีผลอย่างไร เพื่อพัฒนา

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,667

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Loompook U2T

ออนไลน์ : Loompook U2T ตำบลกันทรารมย์-ขุขันธ์ ศรีสะเกษ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65009499 : การพัฒนาและยกระดับผลิตภัณฑ์จากเสื่อใบเตย

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.โคกเพชร อ.ขุขันธ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื่อใบเตยหนาม

รายละเอียด : เสื่อใบเตยหนาม ทำจากใบเตยหนามตากแห้ง มีลวดลายของผลิตภัณฑ์ที่เข้าถึงยุคสมัยปัจจุบัน เป็นสิ่งใช้สอยในครัวเรือน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กรรมวิธีกระบวนการผลิต

กรรมวิธีการออกแบบผลิตภัณฑ์

กรรมวิธีการย้อมสี

05 : แผนธุรกิจ

การทอเสื่อเป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นที่มีมานานตั้งแต่เนิ่นนาน โดยการนำส่วนของใบเตยหนามมาทำเป็นเสื่อ ในอดีตนั้นต้นเตยหนามได้เกิดขึ้นเองตามธรรมชาติ ต้นเตยหนามเป็นต้นไม้ที่ชอบน้ำมักจะเกิดอยู่ในที่น้ำชุ่ม พอเวลาผ่านไปเนิ่นนานก็ได้มีการคิดค้นทดลองหลายอย่างจึงได้ทราบว่าต้นเตยหนามสามารถนำมาทอได้ และในปัจจุบันนี้ต้นเตยหนามได้ถูกตัดจนหมด ชาวบ้านจึงได้ปลูกต้นเตยหนามเป็นจำนวนมาก ชาวบ้านปลูกต้นเตยเพื่อที่จะนำมาทอแล้วนำไปขายหรือนำไปประยุกต์ใช้ทำของที่ระลึก เช่น ปอกหมอน ที่รองแก้ว กระเป๋าสะพาย กล่องกระดาษชำระ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

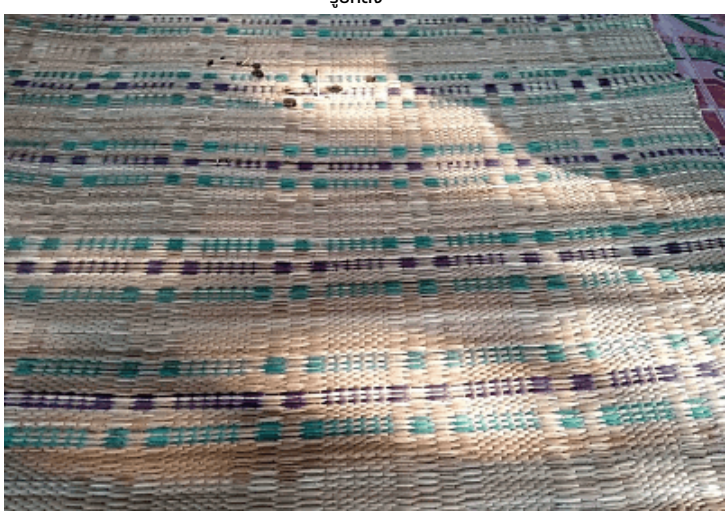
ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



PS65009650 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์กระเป๋าสานใบเตย

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.โคกเพชร อ.ขุขันธ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าสานใบเตย

รายละเอียด : กระเป๋า มีลวดลายของผลิตภัณฑ์ที่เข้าถึงยุคสมัยปัจจุบัน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

. กรรมวิธีกระบวนการผลิต

กรรมวิธีการออกแบบลวดลาย

กรรมวิธีการย้อมสี

05 : แผนธุรกิจ

การพัฒนาสินค้า การสร้างนวัตกรรมทีมงานได้จัดทำนวัตกรรมออกมาในด้านลวดลายของกระเป๋าให้เป็นเอกลักษณ์ประจำตำบล การบริการ ออนไลน์ และออฟไลน์(หน้าร้าน) มีการติดตามความพึงพอใจของลูกค้า นอกจากนี้ยังมี Social commerce เช่น Facebook Line และ Instagram เป็นช่องทางการติดต่อสอบถาม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65005602 : เสื้อแซว

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.จะกง อ.ขุขันธ์ จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื้อแซว

รายละเอียด : เสื้อแซว ปักลวดลายด้วยมืออย่างประณีต มีความสวยงามแบบไทย มีรูปแบบลวดลายและสีสันที่หลายหลายและทันสมัย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนารูปแบบและลวดลายใหม่ๆ

การออกแบบลวดลายในการเย็บลงบนเสื้อ

การใช้จักรเย็บผ้า

05 : แผนธุรกิจ

เสื้อแซว การปักเย็บและการปักลวดลายที่หลากหลายให้ทันสมัย และเป็นที่ต้องการของลูกค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 11,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65005627 : ผ้าไหม

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.จะกง อ.ขุขันธ์ จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต 5 คน | ประชาชน 5 คน | อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าไหม

รายละเอียด : ผ้าไหม มีความงดงามของเส้นไหมที่เป็นเอกลักษณ์ มีความนุ่มมันน้ำหนัก มีลวดลายที่บ่งบอกถึงความเป็นไทยและสีสันหลากหลายให้เลือก มีความสวยงามและมีเสน่ห์แบบไทย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

หลาปั่นไหม

อัก 6 ขาใช้กวักด้าย

กี่กระตุก กระสวย

05 : แผนธุรกิจ

การทอผ้าไหม เพิ่มรูปแบบลวดลายและสีสันให้ทันสมัยและตรงกับความต้องการของตลาด วิสาหกิจชุมชนกลุ่มทอผ้าไหมบ้านตาตู้ ตำบลจะกง มีความสวยงามแบบไทย สวมใส่เนื่องในโอกาสงานต่างๆและเป็นของขวัญในวันสำคัญ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 32,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

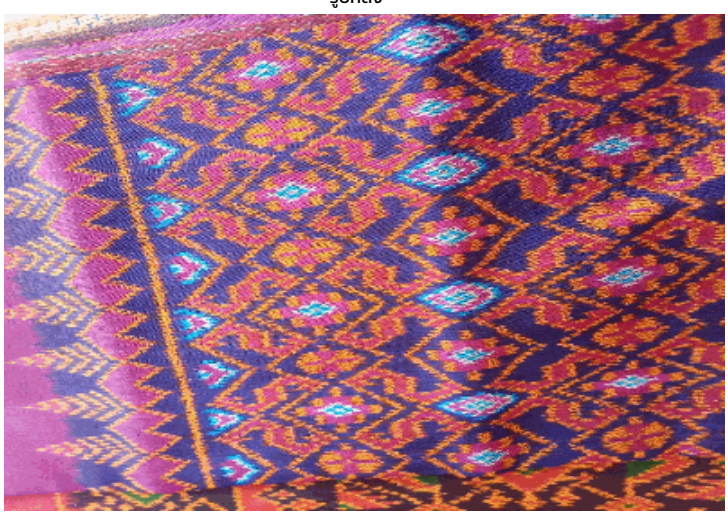
ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



PS65028140 : นวัตกรรมการพัฒนาเกวียนน้อยเสริมสร้างฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจหมุนเวียน

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ใจดี อ.ขุขันธ์ จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เกวียนน้อยใจดี

รายละเอียด : เกวียนเป็นพาหนะสำหรับเดินทางและบรรทุกสัมภาระในอดีต วันนี้จากการสร้างสรรค์ของชาวบ้านใจดีเรื่องราวของเกวียนได้ถูกถ่ายทอดมาไว้ในเกวียนจำลองขนาดเล็ก ซึ่งเป็นสินค้าที่ระลึกที่สร้างรายได้ให้กับคนในชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการออกแบบ

นวัตกรรม CNC

นวัตกรรมการย้อมสีไม้

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มผลิตเกวียนน้อยบ้านใจดี บ้านใจดี ตำบลใจดี อำเภอขุขันธ์ จังหวัดศรีสะเกษ สมาชิกสามารถผลิตเกวียนจำหน่ายให้เกิดรายได้เสริมสร้างและสร้างชื่อเสียงให้กับบ้านใจดี และอำเภอขุขันธ์เป็นอย่างดี อีกทั้งเปนผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการขึ้นทะเบียนเป็นสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ของอำเภอขุขันธ์ เป็นกลุ่มที่มีความรู้ความสามารถด้านการผลิตเกวียนน้อย ซึ่งเป็นเกวียนเลียนแบบที่ใช้ได้จริง เพื่อทำเป็นของประดับตกแต่งหรือสามาถใช้เป็นของที่ระลึกได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65028143 : นวัตกรรมการพัฒนาเกวียนน้อยซับกลิ่นเสริมสร้างฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจหมุนเวียน

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ใจดี อ.ขุขันธ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เกวียนน้อยซับกลิ่น

รายละเอียด : เกวียนเป็นพาหนะสำหรับเดินทางและบรรทุกสัมภาระในอดีต วันนี้จากการสร้างสรรค์ของชาวบ้านใจดีเรื่องราวของเกวียนได้ถูกถ่ายทอดมาไว้ในเกวียนจำลองขนาดเล็ก ซึ่งนอกจากจะเป็นสินค้าที่ระลึกที่สร้างรายได้และได้ต่อยอดมาเป็นเกวียนน้อยซับกลิ่น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการออกแบบ

นวัตกรรม CNC

นวัตกรรมวัสดุซับกลิ่น

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มผลิตเกวียนน้อยบ้านใจดี บ้านใจดี ตำบลใจดี อำเภอขุขันธ์ จังหวัดศรีสะเกษ สมาชิกสามารถผลิตเกวียนจำหน่ายให้เกิดรายได้เสริมสร้างและสร้างชื่อเสียงให้กับบ้านใจดี และอำเภอขุขันธ์เป็นอย่างดี อีกทั้งเปนผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการขึ้นทะเบียนเป็นสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ของอำเภอขุขันธ์ เป็นกลุ่มที่มีความรู้ความสามารถด้านการผลิตเกวียนน้อย ซึ่งเป็นเกวียนเลียนแบบที่ใช้ได้จริง เพื่อทำเป็นของประดับตกแต่งหรือสามาถใช้เป็นของที่ระลึกและสามารถมาต่อยอดให้เป็นเกวียนน้อยซับกลิ่นจากถ่านได้ด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

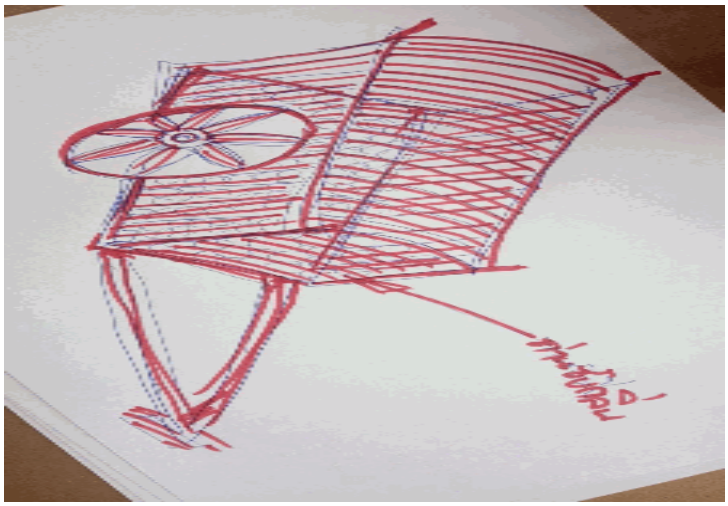
ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



PS65009406 : การพัฒนาและยกระดับผลิตภัณฑ์กระเป๋าจากผ้าฝ้าย

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ดองกำเม็ด อ.ขุขันธ์ จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต 6 คน | ประชาชน 5 คน | อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋า

รายละเอียด : กระเป๋า มีความสวยงาม ใช้งานง่ายและตอบสนองความต้องการของลูกค้าในยุคปัจจุบัน โดยผลิตจากผ้าฝ้าย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาและยกระดับผลิตภัณฑ์

การสร้างสรรค์ลวดลายจากสีธรรมชาติ

ส่งเสริมช่องทางการจัดจำหน่าย Online

05 : แผนธุรกิจ

ผ้าฝ้าย เป็นผลิตภัณฑ์ที่เกิดจากการรวมกลุ่มการของกลุ่มทอผ้าบ้านตราง มีสมาชิก 29 คน และมีประธานกลุ่ม คือ นางอ้อย อุปมัย ในการทอผ้าเริ่มจากกลุ่มทอผ้าบ้านตรางได้มีการจัดซื้อด้ายสำหรับการทอผ้ามาจากจังหวัดอุบลราชธานี และมีหน่วยงาน การศึกษานอกโรงเรียน เป็นผู้ริเริ่มออกแบบมาสอนการทอผ้าแก็บลายพริกไทย โดยได้รับการสนับสนุนเป็นวัสดุในการทอผ้า และต่อยอดโดยทางองค์การบริหารส่วนตำบลดองกำเม็ด สนับสนุน กี่ 2 ตัว ฟืม 1 ปั้น ไหม 2 กิโลกรัม ด้ายน้ำหนึ่งสีดำ 1 ตั้ง และจัดอบรมสมาชิก 2 วัน ผลกำไรที่ได้จากการขายผ้าทอประมาณ 20,000 บาท ได้ซื้อฟืม เพิ่มอีก 6 ขึ้น ซื้อเหล็กทำกี่เพิ่มอีก 1 ตัว ปัจจุบันจากการดำเนินงานกลุ่มที่เข้มแข็งจึงได้รับรองกลุ่มจากหน่วยงานพัฒนาชุมชน เมื่อวันที่ 1 มิถุนายน 2564 การทอผ้าจึงเป็นการสร้างโอกาสให้เกษตรกรในพื้นที่มีส่วนร่วมพัฒนาคุณภาพคุณภาพสินค้าให้มีมาตรฐาน และเพิ่มรายได้ให้แก่เกษตรกรและชุมชนให้มีความเข้มแข็งมากขึ้น ทั้งนี้ได้รับการร่วมมือจากทางมหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ และกลุ่มทอผ้าที่จะร่วมกันพัฒนาสินค้า

โดยสมาชิกในโครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG) ในเขตพื้นที่ตำบลดองกำเม็ด อำเภอขุขันธ์ จังหวัดศรีสะเกษ ได้หารือร่วมกับนายกองค์การบริหารส่วนตำบลดองกำเม็ดและอาจารย์ผู้รับผิดชอบโครงการจากมหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ มีความเห็นตรงกันว่าจะพัฒนาผลิตภัณฑ์กระเป๋าจากผ้าฝ้ายทอมือ โดยมีจุดมุ่งหมายในการพัฒนาคือ 1) ออกแบบและพัฒนาสินค้าใหม่ 2) พัฒนาสินค้าให้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65009888 : การพัฒนาและยกระดับผลิตภัณฑ์เสื้อผ้าทอมือ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ดองกำเม็ด อ.ขุขันธ์ จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื้อผ้าทอมือ

รายละเอียด : เสื้อ มีความสวยงามและตอบสนองความต้องการของลูกค้าในยุคปัจจุบัน โดยผลิตจากผ้าฝ้าย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาและยกระดับผลิตภัณฑ์

การสร้างสรรค์ลวดลายจากสีธรรมชาติ

ส่งเสริมช่องทางการจัดจำหน่าย Online

05 : แผนธุรกิจ

ผ้าฝ้าย เป็นผลิตภัณฑ์ที่เกิดจากการรวมกลุ่มการของกลุ่มทอผ้าบ้านตราง มีสมาชิก 29 คน และมีประธานกลุ่ม คือ นางอ้อย อุปมัย ในการทอผ้าเริ่มจากกลุ่มทอผ้าบ้านตรางได้มีการจัดซื้อด้ายสำหรับการทอผ้ามาจากจังหวัดอุบลราชธานี และมีหน่วยงาน การศึกษานอกโรงเรียน เป็นผู้ริเริ่มออกแบบมาสอนการทอผ้าแก็บลายพริกไทย โดยได้รับการสนับสนุนเป็นวัสดุในการทอผ้า และต่อยอดโดยทางองค์การบริหารส่วนตำบลดองกำเม็ด สนับสนุน กี่ 2 ตัว ฟืม 1 ปั้น ไหม 2 กิโลกรัม ด้ายน้ำหนึ่งสีดำ 1 ตั้ง และจัดอบรมสมาชิก 2 วัน ผลกำไรที่ได้จากการขายผ้าทอประมาณ 20,000 บาท ได้ซื้อฟืม เพิ่มอีก 6 ขึ้น ซื้อเหล็กทำกี่เพิ่มอีก 1 ตัว ปัจจุบันจากการดำเนินงานกลุ่มที่เข้มแข็งจึงได้รับรองกลุ่มจากหน่วยงานพัฒนาชุมชน เมื่อวันที่ 1 มิถุนายน 2564 การทอผ้าจึงเป็นการสร้างโอกาสให้เกษตรกรในพื้นที่มีส่วนร่วมพัฒนาคุณภาพคุณภาพสินค้าให้มีมาตรฐาน และเพิ่มรายได้ให้แก่เกษตรกรและชุมชนให้มีความเข้มแข็งมากขึ้น ทั้งนี้ได้รับการร่วมมือจากทางมหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ และกลุ่มทอผ้าที่จะร่วมกันพัฒนาสินค้า

โดยสมาชิกในโครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG) ในเขตพื้นที่ตำบลดองกำเม็ด อำเภอขุขันธ์ จังหวัดศรีสะเกษ ได้หารือร่วมกับนายกองค์การบริหารส่วนตำบลดองกำเม็ดและอาจารย์ผู้รับผิดชอบโครงการจากมหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ มีความเห็นตรงกันว่าจะพัฒนาผลิตภัณฑ์เสื้อจากผ้าฝ้ายจากผ้าทอมือ โดยมีจุดมุ่งหมายในการพัฒนาคือ 1) ออกแบบและพัฒนาสินค้าใหม่ 2) พัฒนาสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65028145 : นวัตกรรมการพัฒนาโคมไฟหวายเทียมเสริมสร้างฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจหมุนเวียน

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ตะเคียน อ.ขุขันธ์ จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โคมไฟหวายเทียม

รายละเอียด : รายละเอียด :- หวายเทียมเป็นวัสดุที่สวยงามตามอายุการใช้งาน และมีลวดลายที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว - ประเภท : Indoor & Outdoor- คุณสมบัติเด่น : ทนทานต่อรังสียูวีและทุกสภาพอากาศ แข็งแรงทนทานและมีความยืดหยุ่นสูง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านสังคมวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย

เพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ ด้วยการออกแบบให้ทันสมัยมากขึ้น เพื่อเพิ่มจุดขายให้กับสินค้า

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online: Facebook

05 : แผนธุรกิจ

Business Model Canvas : โคมไฟหวายเทียม

Customer Segment - กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 30 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจในผลิตภัณฑ์จักหวายเทียม

วัสดุ : หวายเทียม

Value Propositions - คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือโคมไฟหวายเทียม ที่ทนทานต่อรังสียูวีและทุกสภาพอากาศ แข็งแรงทนทานและมีความยืดหยุ่นสูง ดูแลรักษาง่าย เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม อีกทั้งมีน้ำหนักเบา แข็งแรง ไม่เป็นสนิม 100 เปอร์เซ็นต์

Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook เสรีชนหัตถกรรม SR.Design และพื้นที่ชุมชนตำบลตะเคียน ซึ่งเป็นศูนย์เรียนรู้ด้านการทำผลิตภัณฑ์จากหวายเทียม รวมถึงจำหน่ายที่บ้าน

Customer Relationships – มีการให้คำปรึกษาลูกค้าประจำและลูกค้าทั่วไป ผ่านช่องทาง Social media และการรับประกันคุณภาพยาวนานถึง 3 ปี และจะมีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าเดิมด้วยส่วนลด 10 เปอร์เซ็นต์

Revenue Streams – รายได้จากการทำธุรกิจ จะได้จากการผลิตภัณฑ์โคมไฟหวายเทียม โดยจัดจำหน่ายที่ศูนย์เรียนรู้ จำหน่ายผ่านออนไลน์ จำหน่ายผ่านการจัดบูทและออกงานต่างๆ

Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย หวายเทียม และอุปกรณ์ แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชน การตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65028146 : นวัตกรรมการพัฒนาเก้าอี้หวายเทียมเสริมสร้างฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจหมุนเวียน

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ตะเคียน อ.ขุขันธ์ จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต **6 คน** | ประชาชน **5 คน** | อาจารย์ **1 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เก้าอี้หวายเทียมตะเคียน

รายละเอียด : เก้าอี้หวายเทียมตะเคียน วัสดุของสินค้า : - โครง: ไม้ไผ่, หวาย, แล็กเกอร์อะคริลิคใส- วัสดุหลัก: หวายลอกเปลือก, แล็กเกอร์อะคริลิคใสคุณสมบัติเด่น : ทนทานต่อสภาพอากาศ มีความแข็งแรงสูง และน้ำหนักเบา สามารถเคลื่อนย้ายได้ง่าย ดีไซน์ที่สวยงาม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านสังคมวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย

เพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ ด้วยการออกแบบให้ทันสมัยมากขึ้น เพื่อเพิ่มจุดขายให้กับสินค้า

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online: Facebook

05 : แผนธุรกิจ

Business Model Canvas : เก้าอี้หวายเทียม

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 30 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจในผลิตภัณฑ์จากหวายเทียม

Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือเก้าอี้หวายเทียมที่มีความทนทานต่อทุกสภาพอากาศ สามารถใช้งานได้ทั้งภายในและภายนอก เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และมีน้ำหนักที่เบา สามารถเคลื่อนย้ายได้งาน เหมาะแก่การใช้งานในสถานที่ต่าง ๆ พร้อมทั้งมีความแข็งแรงสูง ไม่บิดหักหรืองอ ปลอดสนิท

100 เปอร์เซ็นต์

Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook เสรีชนหัตถกรรม SR.Design และพื้นที่ชุมชนตำบลตะเคียน ซึ่งเป็นศูนย์เรียนรู้ด้านการทำผลิตภัณฑ์จากหวายเทียม รวมถึงจำหน่ายที่บ้าน

Customer Relationships – มีการให้คำปรึกษาลูกค้าประจำและลูกค้าทั่วไป ผ่านช่องทาง Social media และดูแลหลังการขาย หากมีการชำรุดหรือเสียดาย และจะมีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าเดิมด้วยส่วนลด

10 เปอร์เซ็นต์

Revenue Streams – รายได้จากการทำธุรกิจ จะได้จากการผลิภัณฑ์เก้าอี้หวายเทียม โดยจัดจำหน่ายที่ศูนย์เรียนรู้ จำหน่ายผ่านออนไลน์ จำหน่ายผ่านการจัดบูทและออกงานต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65006437 : เสริมสร้างเศรษฐกิจฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG) ตำบลตาอุด

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ตาอุด อ.ขุขันธ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าผ่าแส่ว

รายละเอียด : กระเป๋าผ้าลายลูกแก้ว และปักแส่วด้วยด้าย หรือ ไหม เพื่อให้ได้กระเป๋าที่มีความสวยงาม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ โปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การย้อมสีธรรมชาติ โดยใช้ย้อมไหม เพื่อใช้ปักแส่ว

เครื่องจักรอุตสาหกรรม

อุปกรณ์ออกแบบและการประกอบรูปทรง

05 : แผนธุรกิจ

ประชุมค้นหาผลิตภัณฑ์และศึกษาปัญหาประชุมสมาชิกในทีมรวบรวมกลุ่มสมาชิกแส่วผ้าและตัดเย็บกระเป๋าประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับการจัดทำโครงการให้ประชาชนในตำบลทราบจัดอบรมให้ความรู้การแส่วผ้า การออกแบบและตัดเย็บกระเป๋าสร้างเพจผ่านFacebookและจำหน่ายแบบออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 23,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผ้าแส่ว , PHA SAEW

ออนไลน์ : กระเป๋าผ้าแส่วลายลูกแก้ว By U2T ตำบลตาอุด

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65009890 : เสริมสร้างเศรษฐกิจฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG) ตำบลตาอุด 2

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ตาอุด อ.ขุขันธ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าแส่ว

รายละเอียด : การใช้ด้ายหรือไหมในการปักแส่ว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ โปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อุปกรณ์ปักแส่ว และ ออกแบบรูปทรง

การย้อมสีธรรมชาติ

เครื่องจักรอุตสาหกรรม

05 : แผนธุรกิจ

ประชุมค้นหาผลิตภัณฑ์และศึกษาปัญหาประชุมสมาชิกในทีมรวบรวมกลุ่มสมาชิกแส่วผ้าและตัดเย็บกระเป๋าประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับการจัดทำโครงการให้ประชาชนในตำบลทราบจัดอบรมให้ความรู้การแส่วผ้า การออกแบบและตัดเย็บกระเป๋าสร้างเพจผ่านFacebookและจำหน่ายแบบออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 23,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผ้าแส่ว , PHA SAEW

ออนไลน์ : กระเป๋าผ้าแส่วลายลูกแก้ว By U2T ตำบลตาอุด

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65008938 : การพัฒนาและสร้างคุณค่าให้แก่ผลิตภัณฑ์และสินค้าท้องถิ่น ต.นิคมพัฒนา อ.ขุขันธ์ จ.ศรีสะเกษ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.นิคมพัฒนา อ.ขุขันธ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าทอลายลูกแก้ว ศรีสะเกษ

รายละเอียด : ผ้าทอลายลูกแก้ว ศรีสะเกษ เป็นผลิตภัณฑ์ที่ผลิตโดยกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่มีความสวยงาม ปราณีต มีเอกลักษณ์จำหน่ายเป็นของฝากและนำไปใช้สำหรับตัดเย็บชุดและเครื่องแต่งกายอื่นๆ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ตัดเย็บกางเกงแฟชั่น

การขายออนไลน์ การสร้างตัวตนใน tiktok

การขายออนไลน์ การสร้างตัวตนใน facebook

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจนี้ได้จัดทำขึ้นเพื่อเป็นแนวทางในการประกอบธุรกิจสำหรับกลุ่มผ้าทอลายลูกแก้ว ธุรกิจประเภทวิสาหกิจชุมชนประเภทผ้าทอมือจากไหมโดยใช้ชื่อว่าผ้าทอลายลูกแก้ว โดยเป็นการต่อยอดให้กับวิสาหกิจชุมชนกลุ่มผ้าทอ
ต.นิคมพัฒนา อ.ขุขันธ์ จ.สรีสะเกษ ภายใต้แรงบันดาลใจ โดยมุ่งเน้นไปที่กลุ่มเป้าหมาย คือ กลุ่มเป้าหมายหลักเป็นสมาชิกกลุ่มและชาวบ้านในตำบลนิคมพัฒนา โดยมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่และจะพัฒนาการจำหน่ายผ่านช่องทางผ่านทางเว็บออนไลน์ Facebook Tiktok Lazada โดยเน้นให้มีการสร้างตัวตนของกลุ่ม ที่บอกเล่าเรื่องราวการทำงาน การสร้างคุณค่าและมรดกทางความคิด โดยอาศัยความร่วมมือของผู้เข้าร่วมโครงการ U2T และจับคู่กับนักธุรกิจที่มีประสบการณ์ ในการทำงานร่วมกันครั้งนี้ได้มีมหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษและกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ประชาชนที่สนใจ ผู้ประกอบการต่าง ๆ จึงมีการส ารวจความเป็นไปได้ในการประกอบธุรกิจ โดยมีการเก็บข้อมูลเพื่อทำการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการประกอบธุรกิจโดยการสัมภาษณ์บุคคลที่มีส่วนเกี่ยวข้อง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65014191 : การผลิตอาหารโคคุณค่าสูงเพื่อเพิ่มรายได้แก่เกษตรกรต.นิคมพัฒนา อ.ขุขันธ์ จ.ศรีสะเกษ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.นิคมพัฒนา อ.ขุขันธ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต **6 คน** | ประชาชน **5 คน** | อาจารย์ **2 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : imoreplus

รายละเอียด : อาหารโคคุณค่าสูง ผลิตและส่งตรงแก่เกษตรกรผู้เลี้ยงโค ในจังหวัดศรีสะเกษและใกล้เคียงเปิดสอนและเปิดให้ศึกษาดูงาน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การผลิตอาหารโคคุณค่าสูงจากหญ้าเนเปียร์

การบรรจุภัณฑ์และการขายผ่านช่องทางออนไลน์

การยิงแอดโฆษณาใน facebook

05 : แผนธุรกิจ

อาหารโคคุณค่าสูง i more plus เป็นผลิตภัณฑ์ที่พัฒนาขึ้นใหม่สำหรับเกษตรกรผู้เลี้ยงโค ในตำบลนิคมพัฒนา จะเริ่มดำเนินธุรกิจในเดือนเมษายน 2565 โดยผลิตภัณฑ์นั้นจะมีอาหารสำหรับโค จะมีความแตกต่างจากอาหารทั่วไป เนื่องจากมีการใช้กลยุทธ์ทางการตลาดไม่ว่าจะเป็นช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีทั้งหน้าร้านและบริการส่งตามบ้าน และขายออนไลน์ ซึ่งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของทางฟาร์มจะเป็นสหกรณ์ชุมชนและประชาชนในชุมชนและกลุ่มเป้าหมายรอง คือ เกษตรกรที่เลี้ยงโคทั่วไป เป็นส่วนผสมในการผลิตสินค้า ที่อยู่บริเวณอำเภอขุขันธ์ และ i more plus จะขายอาหารโคคุณค่าสูงในปริมาณและขนาดให้เลือกแตกต่างกัน และถ้าหากมีการซื้อเป็นจำนวนมากหรือซื้อเป็นประจำก็จะมีการลดราคาหรือขายในราคาส่ง แนวคิดในการก่อตั้งนี้ เนื่องจากปัจจุบันคนนิยมเลี้ยงวัวเพื่อเป็นรายได้เสริม บางครอบครัวเลี้ยงเป็นรายได้หลัก และเนื้อวัวเป็นที่ต้องการของตลาด ทำให้แนวโน้มการผลิต มีความเป็นไปได้ที่จะทำให้มีปริมาณการจัดจำหน่ายที่สูงขึ้น อีกทั้งความต้องการอาหารในบางช่วงเวลา เช่น ฤดูทำนา ซึ่งไม่มีพื้นที่ในการเลี้ยงทำให้ความต้องการอาหาร หรืออาหารเสริมมีมากขึ้น และความต้องการมีมากกว่าที่จะผลิตได้จริง อีกทั้งการเลี้ยงสัตว์เป็นอาชีพนี้ก็เป็นอาชีพที่รัฐบาลให้การส่งเสริมทำให้มีช่องว่างทางการตลาดในการทำธุรกิจนี้ให้ประสบความสำเร็จได้ การเริ่มกิจการด้วยเงินจากการคำนวณของผู้เชี่ยวชาญ โดยคณาจารย์จากมหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ จากการวิเคราะห์พบว่า โอกาสในการลงทุนและเพิ่มพูนความรู้เรื่องการผลิตอาหารสัตว์จะสามารถลดต้นทุนและเพิ่มผลผลิตให้โค มีการเจริญเติบโตที่รวดเร็วและแข็งแรง สุขภาพดี จึง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ปราสาท อ.ขุขันธ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต 5 คน | ประชาชน 5 คน | อาจารย์ 5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตะกร้าทางมะพร้าว

รายละเอียด : ตะกร้าทางมะพร้าวเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีลักษณะสวยงามประณีตโดยสินค้ามีหลายมี3ขนาดขนาดใหญ่ขนาดกลางขนาดเล็ก ราคาขึ้นยุ่กับขนาดของตะกร้าสามารถนำไปใช้ได้ตามความเหมาะสมตามขนาดของสินค้าเช่น ผลไม้ แก้วน้ำ ฯลฯ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upgradable (ยกระดับได้)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

รูปแบบตะกร้าใหม่ๆ

การออกแบบตะกร้าที่มีความหลากหลาย สวยงาม มีความแข็งแรง ทนทาน และดึงดูดใจลูกค้า

การสร้างช่องทางการตลาดที่หลากหลาย

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มเป้าหมายคือชาวบ้านที่ผลิตตะกร้าทางมะพร้าวเป็นอาชีพเสริม อบรมเชิงปฏิบัติการเรื่องออกแบบผลิตภัณฑ์และเพิ่มช่องทางการติดต่อเพื่อผลักดันสู่ตลาดออนไลน์ ช่องทางเฟสบุ๊คเพื่อให้ลูกค้าเห็นและจดจำได้ อีกทั้งยังมีบริการให้คำแนะนำเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ปราสาท อ.ขุขันธ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แคบหมูกรอบ

รายละเอียด : แคบหมูกรอบศรีสุวรรณ เป็นเจ้าดังเจ้าเดียวในตำบลปราสาท กรอบอร่อย ไร้มัน ไม่เหม็นหืน ชิ้นพอดีคำ ไม่แข็ง กินเล่นเพลิน กินกับส้มตำหรือก๋วยเตี๋ยวก็อร่อย 1 หิ้ว(13ห่อ)ราคา 100 บาท บรรจุห่อละ 30 กรัม มี 3 รสให้เลือก 1. รสออริจินอล 2. รสต้มยำ 3. รสบาบีคิว

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1. ให้ความรู้เรื่องสุขาภิบาลอาหาร การรักษาความสะอาดปลอดภัย และคุณภาพผลิตภัณฑ์
2. การออกแบบบรรจุภัณฑ์
3. การสร้างช่องทางการตลาดที่หลากหลาย

05 : แผนธุรกิจ

ให้ความรู้เกี่ยวกับสุขาภิบาลอาหารการรักษาความสะอาดปลอดภัยและคุณภาพผลิตภัณฑ์ หลังจากนั้นทำการพัฒนาแพ็กเกจจิ้งผลิตภัณฑ์แคบหมูกรอบแก้วเมื่อทำการพัฒนาแพ็กเกจจิ้งผลิตภัณฑ์เสร็จสิ้นแล้วจึงทำการนำสินค้าออกสู่ตลาดโดยจะเพิ่มช่องทางการติดต่อ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 40,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65012386 : การพัฒนาอาหารโคเนื้อด้วยอาหารข้นเปิก

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ปรือใหญ่ อ.ขุขันธ์ จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : อาหารข้นเปียก

รายละเอียด : อาหารข้นเปียก บรรจุในกระสอบขนาด 30 กิโลกรัม เป็นอาหารโคเนื้อชนิดอาหารข้นที่ผลิตจากวัสดุท้องถิ่น พร้อมเทคโนโลยีการหมักและงานวิจัย ส่งผลให้เลี้ยงโคเนื้อราคาต่ำ และมีประสิทธิภาพสูง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการหมัก

เทคโนโลยีอาหารสัตว์

อาหารข้นเปียก

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตสินค้าตามที่กำหนด คืออาหารข้นเปียก คำนวณต้นทุน กำหนดราคาขาย ทำการประชาสัมพันธ์ จากสมาชิกในกลุ่ม เริ่มจากกำหนดโปรโมชั่น 10 รายแรกที่นำสินค้าไปใช้ จากนั้นวางแผนเป้าหมายการจำหน่าย เพื่อกำหนดการผลิต ประมวลผลรายเดือน เพื่อการปรับปรุงและพัฒนา

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ปรือใหญ่

ออนไลน์ : U2T ตำบลปรือใหญ่ อ.ขุขันธ์ จังหวัดศรีสะเกษ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

ไม่เคยมีมาก่อน

รูปหลัง

PS65012631 : การพัฒนามูลค่าเนื้อโคด้วยเนื้อปรุงแต่ง

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ปรือใหญ่ อ.ขุขันธ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เนื้อปรุงแต่งปรือใหญ่

รายละเอียด : เป็นเนื้อโคแปรรูปผ่านการปรุงแต่งรูปร่างและรส บรรจุในห่อพร้อมรับประทาน โรยด้วยข้าวพอง เป็นกับแกล้ม หรืออาหารว่าง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการแปรรูปเนื้อสัตว์

เทคโนโลยีการถนอมผลิตภัณฑ์เนื้อสัตว์

นวตกรรม เนื้อปรุงรส

05 : แผนธุรกิจ

วางแผนการจัดซื้อวัตถุดิบ ผลิตสินค้าตามที่กำหนด ประชาสัมพันธ์ จำหน่ายในชุมชน เริ่มจากตลาดเย็นในชุมชน และขยายต่อนอกชุมชน ทั้งทางออฟไลน์ แลออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ปรือใหญ่

ออนไลน์ : U2T ตำบลปรือใหญ่ อ.ขุขันธ์ จังหวัดศรีสะเกษ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

ไม่เคยมีมาก่อน

รูปหลัง

PS65022359 : โครงการพัฒนาและแปรรูปผลิตภัณฑ์สเปรย์น้ำมันไพล ตำบลลมศักดิ์

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ลมศักดิ์ อ.ขุขันธ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สเปรย์น้ำมันไพล ตรา แอล เฮิร์บ (L-Herb)

รายละเอียด : สเปรย์สมุนไพรมีส่วนผสมจากไพล ปริมาณสุทธิ 80 มิลลิลิตร

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนากลิ่นหอมของสเปรย์น้ำมันไพลให้ไม่มีกลิ่นฉุน และมีกลิ่นหอมของไพลอ่อน ๆ

แปรรูปพืชสมุนไพรให้กลายเป็นน้ำมันสมุนไพร

พัฒนาช่องทางการจำหน่าย เพื่อให้สะดวกต่อการเข้าถึงของผู้ซื้อ โดยการสร้างเพจเฟส บุ๊ค เว็บไซต์และโปรโหมดผลิตภัณฑ์ให้น่าสนใจ

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุตั้งแต่ 15 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจผลิตภัณฑ์ด้านสุขภาพ และมีอาการปวดเมื่อยต่างร่างกายจากการทำงานและการทำกิจกรรมต่าง ๆ

Costomer Relationships – มีการติดตามผลหลังการใช้ผลิตภัณฑ์กับกลุ่มลูกค้าที่ซื้อไปใช้ว่าหลังจากใช้แล้วได้ผลเป็นอย่างไร ดีขึ้นหรือไม่ และนำผลหลังการสอบถามมาปรับปรุงผลิตภัณฑ์และใช้ข้อมูลหลังการขายมาช่วยในการโปรโมทสินค้าด้วย และพัฒนาให้มีระบบสมาชิกด้วย

Channels – ช่องทางออฟไลน์จะทำการฝากขายตามร้านขายของชำในชุมชนและพื้นที่อื่น ๆ เพื่อให้กลุ่มลูกค้าเข้าถึงและสามารถซื้อผลิตภัณฑ์ได้ง่ายขึ้น นอกจากนั้นยังทำการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ตามตลาดนัด และส่งเสริมผลิตภัณฑ์ให้เป็นวิสาหกิจชุมชนแล้ววางจำหน่ายที่โรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพตำบลในส่วนของงานแพทย์แผนไทยด้วย ส่วนช่องทางออนไลน์จำทำการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ทั้งเพจ Facebook Tiktok Instragram Shopee และ Lazada โดยการโปรโมทผลิตภัณฑ์ก็จะแตกต่างกันไปตามแพทฟอร์มของแอปพลิเคชั่น

Value Proposition – คุณค่าที่กลุ่มลูกค้าจะได้รับคือ ความปลอดภัยจากการใช้ผลิตภัณฑ์เนื่องจากผลิตจากสมุนไพรปลอดสารพิษ สามารถใช้งานได้ง่ายและพกพาได้ง่ายเนื่องมีขนาดกระทัดรัด และสามารถบรรเทาอาการปวดเมื่อยตามร่างกายได้อีกด้วย นอกจากนี้ยังมีบริการหลังการขายให้คำแนะนำการใช้งานและคำปรึกษาด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง

PS65022368 : โครงการพัฒนาและแปรรูปผลิตภัณฑ์ยาหม่องไพล แอล เฮิร์บ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ลมศักดิ์ อ.ขุขันธ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ยาหม่องไพล ตรา แอล เฮิร์บ (L-Herb)

รายละเอียด : ยาหม่องสมุนไพรมีส่วนผสมจากไพล บรรเทาอาการปวดเมื่อยตามร่างการ แมลงสัตว์กัดต่อย ปริมาณสุทธิ 35 กรัม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาช่องทางการจำหน่ายเพื่อให้สะดวกต่อการเข้าถึงของผู้ซื้อโดยการสร้างเพจเฟสบุ๊ค

เว็บไซต์และโปรโหมดผลิตภัณฑ์ให้น่าสนใจ

พัฒนาเนื้อของยาและกลิ่นของยาหม่องให้ไม่มีกลุ่นฉุน

แปรรูปพืชสมุนไพรให้กลายเป็นยาหม่อง

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment - กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุตั้งแต่ 30 ปีขึ้นไป และเป็นกลุ่มคนที่สนใจผลิตภัณฑ์ด้านสุขภาพ และมีอาการปวดเมื่อยตามร่างกายจากการทำงานและการทำกิจกรรมต่าง ๆ

Costomer Relationships - มีการติดตามผลหลังการใช้ผลิตภัณฑ์กับกลุ่มลูกค้าที่ซื้อไปใช้ว่าหลังจากใช้แล้วได้ผลเป็นอย่างไร ดีขึ้นหรือไม่ และนำผลหลังการสอบถามมาปรับปรุงผลิตภัณฑ์และใช้ข้อมูลหลังการขายมาช่วยในการโปรโมทสินค้าด้วย และพัฒนาให้มีระบบสมาชิกด้วย

Channels - ช่องทางออฟไลน์จะทำการฝากขายตามร้านขายของชำในชุมชนและพื้นที่อื่น ๆ เพื่อให้กลุ่มลูกค้าเข้าถึงและสามารถซื้อผลิตภัณฑ์ได้ง่ายขึ้น นอกจากนั้นยังทำการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ตามตลาดนัด และส่งเสริมผลิตภัณฑ์ให้เป็นวิสาหกิจชุมชนแล้ววางจำหน่ายที่โรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพตำบลในส่วนของงานแพทย์แผนไทยด้วย ส่วนช่องทางออนไลน์จำทำการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ทั้งเพจ Facebook Tiktok Instragram Shopee และ Lazada โดยการโปรโมทผลิตภัณฑ์ก็จะแตกต่างกันไปตามแพทฟอร์มของแอปพลิเคชั่น

Value Proposition - คุณค่าที่กลุ่มลูกค้าจะได้รับคือ ความปลอดภัยจากการใช้ผลิตภัณฑ์เนื่องจากผลิตจากสมุนไพรปลอดสารพิษ สามารถใช้งานได้ง่ายและพกพาได้ง่ายเนื่องมีขนาดกระทัดรัด และสามารถบรรเทาอาการปวดเมื่อยตามร่างกายได้อีกด้วย นอกจากนี้ยังมีบริการหลังการขายให้คำแนะนำการใช้งานและคำปรึกษาด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,900

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน รูปหลัง

PS65010857 : โครงการแปรรูปสมุนไพรท้องถิ่นรูปแบบสเปรย์ไพร

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ศรีตระกูล อ.ขุขันธ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	6 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สเปรย์สเน่ห์ไพล

รายละเอียด : สเปรย์: น้ำบรรจุภาชนะสำหรับฉีดพ่น ไม่เหนียวเหนอะหนะ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

2.สมุนไพร "ไพล" เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ให้มีประโยชน์ทางสรรพคุณมากขึ้น

3.นำชะลอมจักสานที่มีในชุมชนมาเป็นบรรจุภัณฑ์เพื่อเพิ่มเอกลักษณ์ที่โดดเด่น จดจำง่าย ให้กับตำบลศรีตระกูล

1.ปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ให้เป็นหัวสเปรย์เพื่อการใช้งานที่ง่ายขึ้น

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

เสน่ห์ไพลจะสามารถคืนทุนได้ภายใน 2เดือน หากเราสามารถเจาะการตลาดแบบออนไลน์ในระดับชุมชนได้ ที่มีกลุ่มลูกค้าหลักอาศัยอยู่ กลุ่มลูกค้าหลักของเราอายุประมาณ 30ปีขึ้นไป ผลิตภัณฑ์ของเรามีคู่แข่งทางการตลาดสูง ในระยะแรกจึงมุ่งเน้นลูกค้าในระดับชุมชนก่อน ซึ่งส่วนใหญ่เป็นกลุ่มเกษตรกร

การจัดจำหน่ายจะวางจำหน่ายตามร้านค้าชุมชน และเจาะตลาดออนไลน์ต่อไป เพื่อให้เป็นที่รู้จักในวงกว้างมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง

PS65027610 : โครงการแปรรูปสมุนไพร "เจลไพล"

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ศรีตระกูล อ.ขุขันธ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	6 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เจลสเนห์ไพล ศรีตระกูล

รายละเอียด : สินค้าเจลสเน่ห์ไพลศรีตระกูล บรรจุในหลอดโฟม มีสลากสินค้าติดมองเห็นชัดเจน กลิ่นไพลหอมธรรมชาติไม่มีการปรุงแต่ง สี กลิ่น ไม่เหนียวเหนอะหนะ ดูดซึมง่าย สินค้าเจลสเนห์ไพลศรีตระกูล บรรจุในตลับ เหมะสำหรับการพกพา อนุรักษ์สิ่งแวดล้อมใช้ง่าย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

2.สมุนไพร "ไพล" เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ให้มีประโยชน์ทางสรรพคุณมากขึ้น

3.นำชะลอมจักรสานที่มีในชุมชนมาเป็นบรรจุภัณฑ์เพื่อเพิ่มเอกลักษณ์ที่โดดเด่น จดจำง่าย ให้กับตำบลศรีตระกูล

1.ปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ให้เป็นหลอดเจลเพื่อการใช้งานที่ง่ายขึ้น

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

เจลไพล เป็น เจลที่ผลิตจากสมุนไพลธรรมชาติ ไพลเหลือง ซึ่งมีอยู่ในท้องถิ่นของ ตำบลศรีตระกูล อ. ขุขันธ์ ศรีสะเกษ เหมาะสำหรับใช้ในวัยทำงานเกษตรกร ที่มีความปวดเมื่อยตามร่างกายหลังทำงานหนักเจลสามารถใช้ถูนวดเพื่อบรรเทาอาการปวดได้ ซึ่งคุณภาพการผลิตมีความใกล้เคียงกับตลาด ทางเกษตรกรสามารถซื้อได้ในราคาที่ถูกลง ทั้งยังเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับสมุนไพล ที่ไม่ผ่านการแปรรูป นอกจากนี้ยังสามารถทำเป็นของที่ระลึกเพื่อจำหน่ายในงานบุญต่างๆ ผลิตเพื่อจำหน่ายให้กับเครือข่ายด้านสุขภาพ ไม่ว่าจะเป็นโรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพระดับตำบล ร้านค้าชุมชน วัด โรงเรียน เมื่อมีการรวมกลุ่มกนของสมาชิกในชุมชนและจดเป็นวิสาหกิจชุมชนและมีการจัดจำหน่ายสามารถเป็นของดีของตำบลได้ เนื่องจากเราเป็นแหล่งผลิตเองดังนั้นต้นทุนการผลิตไม่สูง สามารถขายแข่งกับตลาด ออนไลน์และออฟไลน์ได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง

PS65012701 : สเปรย์น้ำมันไพล

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ศรีสะอาด อ.ขุขันธ์ จ.ศรีสะเกษ

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สเปรย์น้ำมันไพล (Plai Oil Spray)

รายละเอียด : สเปรย์น้ำมันไพลศรีสะอาด (Plai Oil Spray) ใช้รักษาอาการปวดและอักเสบตามร่างกาย พกพาสะดวก ใช้ง่าย ราคา 49 บาท สามารถซื้อได้ผ่านช่องทางออนไลน์

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

เทคโนโลยีพัฒนาคุณภาพผลผลิตทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online Facebook

ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย

เพิ่มมูลค่าให้กับตัวสเปรย์น้ำมันไพลศรีสะอาด (Plai Oil Spray) ด้วยการใช้งานที่สะดวก พกพาง่าย สร้างจุดขายให้กับสินค้า

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

1.แบรนด์สามารถสร้างรายได้อย่างไร
– เน้นขายผลิตภัณฑ์สเปรย์น้ำมันไพลผ่านช่องทางออนไลน์ โดยมีกลุ่มลูกค้าเป็นคนรุ่นใหม่อายุระหว่าง 16-30 ปี แต่การผลิตสเปรย์น้ำมันไพลจะต้องมีวัตถุดิบโดยใช้ไพลเป็นวัตถุหลัก ดังนั้น ทางทีมศรีสะอาดสุขภาพคืนถิ่น จึงมีแผนการทำธุรกิจเบื้องต้นด้วยการรณรงค์และให้ความรู้แก่ชาวบ้านในชุมชนและตำบลศรีสะอาด อ.ขุขันธ์ จ.ศรีสะเกษ ได้เห็นถึงคุณค่าและประโยชน์ของไพลที่เป็นพืชสมุนไพรในการช่วยรักษาอาการปวดและอักเสบตามร่างกาย และช่วยกันปลูกไพลในพื้นที่ที่เป็นที่ดินว่างเปล่าของตำบลตามหมู่บ้านต่าง ๆ เพื่อให้ได้วัตถุดิบเป็นไพลที่มีปริมาณมากเพียงพอต่อการนำมาแปรรูปผ่านการใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรม คือ เครื่องสกัดน้ำมันไพล สกัดเย็นและเครื่องสกัดน้ำมันไพล สกัดร้อน ก่อนบรรจุภัณฑ์เป็นขวดสเปรย์ และกลายเป็นผลิตภัณฑ์ของตำบลในชื่อไพลศรีสะอาด

2.แคมเปญที่จะวางแผนไว้ทำแล้วคุ้มค่าหรือไม่
– มีความคุ้มค่าทางธุรกิจที่จะช่วยสร้างรายได้ให้แก่ชาวบ้านในชุมชน-ตำบล และคุณค่าในด้านการอนุรักษ์องค์ความรู้ภูมิปัญญาท้องถิ่นให้คงอยู่ตลอดไป

3.กลุ่มลูกค้าคือ
– คนรุ่นใหม่ที่มีอายุระหว่าง 16-30 ปี ซึ่งมีทั้งนักเรียน นักศึกษา นักกีฬา คนวัยทำงานและ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง

PS65012975 : เจลไพล

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ศรีสะอาด อ.ขุขันธ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เจลไพล

รายละเอียด : เจลไพล (Plai gel) ใช้รักษาอาการปวดและอักเสบตามร่างกาย พกพาสะดวก ใช้ง่าย ราคา 49 บาท สามารถซื้อได้ผ่านช่องทางออนไลน์

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

เทคโนโลยีพัฒนาคุณภาพผลผลิตทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online Facebook

ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย

เพิ่มมูลค่าให้กับตัวเจลไพล (Plai gel)ด้วยการใช้งานที่สะดวก พกพาง่าย สร้างจุดขายให้กับสินค้า

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

1.แบรนด์สามารถสร้างรายได้อย่างไร
– เน้นขายผลิตภัณฑ์เจลไพลผ่านช่องทางออนไลน์ โดยมีกลุ่มลูกค้าเป็นคนรุ่นใหม่ อายุระหว่าง 16-30 ปี แต่การผลิตเจลไพลจะต้องมีวัตถุดิบโดยใช้ไพลเป็นวัตถุหลัก ดังนั้น ทางทีมศรีสะอาดสุขภาพคืนถิ่น จึงมีแผนการทำธุรกิจเบื้องต้นด้วยการรณรงค์และให้ความรู้แก่ชาวบ้านในชุมชนและตำบลศรีสะอาด อ.ขุขันธ์ จ.ศรีสะเกษ ได้เห็นถึงคุณค่าและประโยชน์ของไพลที่เป็นพืชสมุนไพรในการช่วยรักษาอาการปวดและอักเสบตามร่างกาย และช่วยกันปลูกไพลในพื้นที่ที่เป็นที่ดินว่างเปล่าของตำบลตามหมู่บ้านต่าง ๆ เพื่อให้ได้วัตถุดิบเป็นไพลที่มีปริมาณมากเพียงพอต่อการนำมาแปรรูปผ่านการใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรม คือเครื่องผสมเจล / เครื่องบรรจุหลอด ก่อนบรรจุภัณฑ์เป็นหลอดเจลและกลายเป็นผลิตภัณฑ์ของตำบลในชื่อไพลศรีสะอาด

2.แคมเปญที่จะวางแผนไว้ทำแล้วคุ้มค่าหรือไม่
– มีความคุ้มค่าทางธุรกิจที่จะช่วยสร้างรายได้ให้แก่ชาวบ้านในชุมชน-ตำบล และคุณค่าในด้านการอนุรักษ์องค์ความรู้ภูมิปัญญาท้องถิ่นให้คงอยู่ตลอดไป

3.กลุ่มลูกค้าคือ
– คนรุ่นใหม่ที่มีอายุระหว่าง 16-30 ปี ซึ่งมีทั้งนักเรียน นักศึกษา นักกีฬา คนวัยทำงานและประชาชนทั่วไป ที่มีอาการปวดและอักเสบตามร่างกาย/รพ.สต./รพ.ในอำเภอขุขันธ์และทุก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง

PS65019520 : การพัฒนาศักยภาพผู้สูงอายุตามแนวทางเศรษฐกิจพอเพียงของ ต.สะเดาใหญ่ อ.ขุขันธ์ จ.ศรีสะเกษ (โครงการที่ 1))

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.สะเดาใหญ่ อ.ขุขันธ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่สมุนไพร สะเดาใหญ่

รายละเอียด : สบู่มีกลิ่นหอมจากสมุนไพร มีประโยชน์ต่อการบำบัดรักษา ที่จะให้ความรู้สึกพอใจในกลิ่นหอมขณะอาบน้ำ และยังช่วย สามารถเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน และลดความเครียดได้อีกด้วย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านสังคมวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบผลิตภัณฑ์ที่น่าสนใจ ก่อนจัดจำหน่าย

การยืดอายุการใช้งานสมุนไพร โดยใช้การแปรรูป ก่อนเก็บรักษา

การควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ให้เป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนด

05 : แผนธุรกิจ

การพัฒนาสินค้าครั้งนี้ เป็นการพัฒนาสินค้าโดยนำวัตถุดิบที่เป็นผลผลิตทางเกษตรของชุมชนมาพัฒนาต่อยอด สำหรับแผนธุรกิจคือมุ่งให้คนในตำบลรู้จักสินค้าของเรา และเลือกใช้สินค้าของทีมงานที่ผลิตขึ้น ในชีวิตประจำวัน โดยรูปแบบการกระจายสินค้า จะใช้รูปแบบตัวแทนผู้สูงอายุที่มาเข้าร่วมโครงการในแต่ละหมู่บ้าน เป็นตัวแทนในการจัดจำหน่ายในช่วง 6 เดือนแรก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65026037 : การพัฒนาศักยภาพผู้สูงอายุตามแนวทางเศรษฐกิจพอเพียงของ ต.สะเดาใหญ่ อ.ขุขันธ์ จ.ศรีสะเกษ (โครงการที่ 2))

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.สะเดาใหญ่ อ.ขุขันธ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่สมุนไพร สะเดาใหญ่

รายละเอียด : สบู่มีกลิ่นหอมจากสมุนไพร มีประโยชน์ต่อการบำบัดรักษา ที่จะให้ความรู้สึกพอใจในกลิ่นหอมขณะอาบน้ำ และยังช่วย สามารถเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน และลดความเครียดได้อีกด้วย

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

เทคโนโลยีโลกเสมือนผสานโลกจริง

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบผลิตภัณฑ์ที่น่าสนใจ ก่อนจัดจำหน่าย

การควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ให้เป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนด

การยืดอายุการใช้งานสมุนไพร โดยใช้การแปรรูป ก่อนเก็บรักษา

05 : แผนธุรกิจ

การพัฒนาสินค้าครั้งนี้ เป็นการพัฒนาสินค้าโดยนำวัตถุดิบที่เป็นผลผลิตทางเกษตรของชุมชนมาพัฒนาต่อยอด สำหรับแผนธุรกิจคือมุ่งให้คนในตำบลรู้จักสินค้าของเรา และเลือกใช้สินค้าของทีมงานที่ผลิตขึ้น ในชีวิตประจำวัน โดยรูปแบบการกระจายสินค้า จะใช้รูปแบบตัวแทนผู้สูงอายุที่มาเข้าร่วมโครงการในแต่ละหมู่บ้าน เป็นตัวแทนในการจัดจำหน่ายในช่วง 6 เดือนแรก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65012476 : โครงการอบรมเชิงปฏิบัติการพัฒนาเฟอร์นิเจอร์เก้าอี้พักผ่อนแบบพนักพิงต่ำจากเศษผ้าพรมเช็ดเท้า

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.สำโรงตาเจ็น อ.ขุขันธ์ จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต **5 คน** | ประชาชน **5 คน** | อาจารย์ **2 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เฟอร์นิเจอร์เก้าอี้พักผ่อนแบบพนักพิงต่ำจากเศษผ้า

รายละเอียด : เก้าอี้พักผ่อนแบบพนักพิงต่ำ แบรนด์ ถักทอเฟอร์นิช (Weaver Furnish) สีและลายของผ้าที่หลากหลายมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว นำมาพัฒนาผสมผสานกับไม้ยางพาราท้องถิ่นเพื่อช่วยส่งเสริมมูลค่า เพื่อการรองรับสรีระในการพักผ่อน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เทคนิคขึ้นรูปผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์โดยที่แต่ละชิ้นส่วนมีขนาดที่เท่ากันทั้งหมด

การใช้เทคโนโลยี CNC เข้ามาช่วยในการออกแบบเฟอร์นิเจอร์

การใช้สื่อออนไลน์ในการนำเสนอสินค้าและบริการ

05 : แผนธุรกิจ

1.ผู้ร่วมงานหลักหรือ ใครเป็นตัวช่วยเรา Key Partners : ทีมงาน U2T for BCG 10 ท่าน – กลุ่มผู้นำชุมชน – กลุ่มพรมเช็ดเท้า ต.สำโรงตาเจ็น – อบต.สำโรงตาเจ็น– มหาวิทยาลัย ราชภัฏศรีษะเกษ
2.กิจกรรมหลัก ของเรา Key Activities : – ขึ้นรูปผลิตภัณฑ์
3.ทรัพยากรหลัก Key Resources : ไม้ยางพาราแปรรูป ,เศษผ้า
4.คุณค่าของสินค้า และบริการ Value Provided : เป็นผลิตภัณฑ์ที่สร้างสรรค์ผสมผสานไม้ยางพารากับเศษผ้าสู่เก้าอี้พักผ่อน
5.ความสัมพันธ์กับลูกค้า ทำอย่างไรลูกค้าประทับใจ Customer Relationships : ลูกค้าได้ผลิตภัณฑ์ที่รักษาสิ่งแวดล้อม ปลอดมลพิษ ,คุณภาพคุ้มค่ากับราคา
6.ช่องทางเข้าถึงลูกค้า Channels : กลุ่มสมาชิกมีช่องทางการจัดจำหน่าย โดยสามารถสั่งออเดอร์ได้โดยทางออฟไลน์ และทางออนไลน์ ,ติดต่อโดยตรงจากกลุ่มฯ ,Facebook ,Line@
7.กลุ่มลูกค้า Customers Segments : กลุ่มวัยทำงาน ถึง วัยเกษียณ/ข้าราชการ/พนักงานของภาครัฐและเอกชน
8.รายจ่าย Costs
-แผ่นไม้ยางพาราแปรรูป 250 บาท/ชิ้น
-เส้นเศษผ้าสำหรับสาน 90 บาท/ชิ้น
-น็อต 30 บาท/ชิ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65028131 : โครงการอบรมเชิงปฏิบัติการพัฒนาเฟอร์นิเจอร์เก้าอี้พักผ่อนแบบพนักพิงสูงจากเศษผ้าพรมเช็ดเท้า

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.สำโรงตาเจ็น อ.ขุขันธ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เฟอร์นิเจอร์เก้าอี้พักผ่อนแบบพนักพิงสูงจากเศษผ้า

รายละเอียด : เก้าอี้พักผ่อนแบบพนักพิงต่ำ แบรนด์ ถักทอเฟอร์นิช (Weaver Furnish) สีและลายของผ้าที่หลากหลายมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว นำมาพัฒนาผสมผสานกับไม้ยางพารา ท้องถิ่นเพื่อช่วยส่งเสริมมูลค่า เพื่อการรองรับสรีระในการพักผ่อน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เทคนิคขึ้นรูปผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์โดยที่แต่ละชิ้นส่วนมีขนาดที่เท่ากันทั้งหมด

การใช้เทคโนโลยี CNC เข้ามาช่วยในการออกแบบเฟอร์นิเจอร์

การใช้สื่อออนไลน์ในการนำเสนอสินค้าและบริการ

05 : แผนธุรกิจ

1.ผู้ร่วมงานหลักหรือ ใครเป็นตัวช่วยเรา Key Partners : ทีมงาน U2T for BCG 10 ท่าน - กลุ่มผู้นำชุมชน - กลุ่มพรมเช็ดเท้า ต.สำโรงตาเจ็น - อบต.สำโรงตาเจ็น- มหาวิทยาลัย ราชภัฏศรีษะเกษ
2.กิจกรรมหลัก ของเรา Key Activities : - ขึ้นรูปผลิตภัณฑ์
3.ทรัพยากรหลัก Key Resources : ไม้ยางพาราแปรรูป ,เศษผ้า
4.คุณค่าของสินค้า และบริการ Value Provided : เป็นผลิตภัณฑ์ที่สร้างสรรค์ผสมผสานไม้ยางพารากับเศษผ้าสู่เก้าอี้พักผ่อน
5.ความสัมพันธ์กับลูกค้า ทำอย่างไรลูกค้าประทับใจ Customer Relationships : ลูกค้าได้ผลิตภัณฑ์ที่รักษาสิ่งแวดล้อม ปลอดมลพิษ ,คุณภาพคุ้มค่ากับราคา
6.ช่องทางเข้าถึงลูกค้า Channels : กลุ่มสมาชิกมีช่องทางการจัดจำหน่าย โดยสามารถสั่งออเดอร์ได้โดยทางออฟไลน์ และทางออนไลน์ ,ติดต่อโดยตรงจากกลุ่มฯ ,Facebook ,Line@
7.กลุ่มลูกค้า Customers Segments : กลุ่มวัยทำงาน ถึง วัยเกษียณ/ข้าราชการ/พนักงานของภาครัฐและเอกชน
8.รายจ่าย Costs
-แผ่นไม้ยางพาราแปรรูป 250 บาท/ชิ้น
-เส้นเศษผ้าสำหรับสาน 90 บาท/ชิ้น
-น็อต 30 บาท/ชิ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65010508 : โครงการออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์สลัดโรลเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการขาย

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.โสน อ.ขุขันธ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	6 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สลัดโรลพร้อมน้ำสลัด

รายละเอียด : ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด, เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ, มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย, สร้างความรู้ให้ชุมชน, สร้างงานสร้างอาชีพ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่านช่องทาง Online facebook

ปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสม เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการขาย

เพิ่มมูลค่าให้กับสลัดโรล ด้วยการสร้างจุดขายให้กับสินค้า

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือและอาศัยอยู่ในชุมชนไม่จำกัดเพศโดยมีอายุ 16-45 ปีขึ้นไปเพราะเป็นกลุ่มที่สนใจในสุขภาพ และด้วยความที่ทานง่ายรสชาติอร่อยถูกใจทุกเพศทุกวัย

Costomer Relationships – มีการติดตามผลหลังจากได้รับประทานสลัดรู้แล้วรสชาติอร่อยมั้ยทานง่ายหรือเปล่าและนำสิ่งที่ลูกค้าบอกมาปรับรสชาติของสลัดโรให้เป็นที่นิยมในการเลือกซื้อรับประทานและจะมีการทำโปรโมชั่นออกมาเพื่อกระตุ้นยอดขายเช่นการสะสมแต้มซื้อครบ 10 กล่องแถมฟรีหนึ่งกล่องลดราคาเมื่อซื้อครบสามกล่องต่อครั้งลดราคาเมื่อกดไลท์กดแชร์แฟนเพจเป็นต้น

Channels – จัดจำหน่ายผ่านหน้าร้านของชุมชนหรือผ่านเพจ Facebook ของผู้จัดจำหน่ายเพื่อเพื่อใช้ในการจำหน่ายสินค้าให้ทั่วถึงในทุกพื้นที่

Value Proposition – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับสลัดเป็นผักที่หลายหลายคนทราบว่าเป็นอาหารที่อุดมไปด้วยเส้นใยอาหารสูง มีสารอาหารต่างๆครบถ้วนมากมาย หากเราทานสลัดเป็นประจำแล้วย่อมเกิดผลดีในเรื่องของการควบคุมน้ำหนักหรือการลดน้ำหนัก การลดความอ้วนได้เป็นอย่างดี ผู้หญิงคนไหนที่อยู่ในช่วงไดเอ็ดก็มักจะค้นคว้าเอาเมนูสลัดมาทานกันอยู่เสมอเพราะ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65028193 : โครงการออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์น้ำสลัดเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการขาย

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.โสน อ.ขุขันธ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	6 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำสลัดเพื่อสุขภาพ

รายละเอียด : เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บรรจุภัณฑ์/บริการ, มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย, สร้างความรู้ให้ชุมชน, สร้างงานสร้างอาชีพ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่านช่องทาง Online facebook

ออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์น้ำสลัดเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการขาย

เพิ่มมูลค่าให้กับน้ำสลัด ด้วยการสร้างจุดขายให้กับสินค้า

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 16-45 ปี เพราะเป็นกลุ่มคนที่รักษ์สุขภาพ

Costomer Relationships – เน้นคุณภาพ มากกว่าปริมาณ เอกลักษณ์ของแบรนด์ ใส่ใจความคิดเห็นของลูกค้า

Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook และจำหน่ายที่หน้าบ้าน

Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คืออาหารที่มีไขมัน และมีส่วนผสมของผสมของคาร์โบไฮเดรตน้อย อาหารที่มีคุณค่าทางโภชนาการ อาหารเพื่อสุขภาพ เครื่องเคียงทานคู่กับสลัด

Key Activities – กระบวกการผลิต เริ่มจากการซื้อวัตถุดิบที่ได้มาตรฐานปลอดสาร การผลิตน้ำสลัดและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า

Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วยสูตรทำน้ำสลัด วัตถุดิบทำน้ำสลัด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65004739 : ฮับซัม

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.หนองฉลอง อ.ขุขันธ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื้อแส่ว Hubzum

รายละเอียด : เสื้อแส่วที่มีความประณีตออกแบบลวดลายด้วยงานฝีมือ เสื้อผู้หญิงอัดกาว ไซส์ S M L ราคา 2,500 บาท XL ราคา 2,600 บาท 2XL ราคา 2,700 บาท 3XL ราคา 2,800 บาทเสื้อผู้ชายอัดกาว ไซส์ S M L ราคา 2,800 บาท XL ราคา 2,900 บาท 2XL ราคา 3,000 บาท 3XL ราคา 3,100 บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online Facbook

เพิ่มมูลค่าสินค้าด้วยการออกแบบลวดลายที่ทันสมัยและเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว

การสร้างบริการหลังการขายด้วยหลายช่องทางที่หลากหลาย

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออก และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 20 ปีขึ้นไปและเป็นกลุ่มคนที่มีความอนุรักษ์ภูมิปัญญาท้องถิ่นร่วมทั้งต้องการมีส่วนร่วมในการช่วยลดภาวะโลกร้อนเนื่องจากวัสดุที่ใช้พัฒนาสินค้าเป็นวัสดุธรรมชาติ เพราะเป็นกลุ่มที่ริเริ่มให้ความสนใจในเรื่องของการแต่งกายให้เหมาะสมและมีความสวยงาม ร่วมทั้งเกิดจิตสำนึกในการอนุรักษ์ภูมิปัญญาท้องถิ่นและการให้ความสนใจกับสินค้าที่ช่วยลดภาวะโลกร้อนได้

Customer Relationships – การให้บริการหลังการขายแก่ลูกค้า ด้วยการติดต่อผ่านระบบ Social Media เช่น FACBOOK LINE เป็นต้น รวมทั้งการให้ความรู้ด้านดูแลผ้าให้กับลูกค้า เช่น การสวมใส่ การซัก การเก็บรักษา การปรับแก้กรณีสินค้ามีข้อผิดพลาด เช่น เสื้อเล็กไป ยาวไป เพิ่มลายแส่ว เป็นต้น

Channels –

- FACBOOK จัดจำหน่ายผ่านเพจ กลุ่มปักแส่วผ้าบ้านตรอย (https://www.facebook.com/Polly3939219)
- LINE กำลังดำเนินการ
- Shoppe กำลังดำเนินการ
- งานสินค้า OTOP ศาลากลางจังหวัดศรีสะเกษ โดยจะเป็นงานที่เชิญชวนประชาชนในจังหวัดมาซื้อสินค้าที่พัฒนาโดยกลุ่มชุมชนในแต่ละพื้นที่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 21,600

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มปักแส่วผ้าบ้านตรอย

ออนไลน์ : กลุ่มปักแส่วผ้าบ้านตรอย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65016842 : ฮับซัม

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.หนองฉลอง อ.ขุขันธ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เส้นไหม Hubzum

รายละเอียด : ราคาปลีกเส้นละ 3 บาท ราคาส่งเส้นล่ะ 2 บาทสีเคมี 3บาทสีธรรมชาติ 4บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การย้อมสีที่ถูกต้องมีความปลอดภัยทั้งสีเคมีและสีธรรมชาติที่นำมาย้อมกับเส้นไหม

สามารถนำเส้นไหมที่ย้อมแล้วมาฟั่นเพื่อนำไปจัดจำหน่ายให้กับผู้ที่สนใจในการแส่วเสื้อและซิ่นชอบในงานฝีมือ

สามารถแปรรูปเป็นสินค้าต่างๆได้อีกมากมาย เช่น พวงกุนแก ภู่ ของชำร่วย เพื่อเพิ่มมูลค่า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออก และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 20 ปีขึ้นไปและเป็นกลุ่มคนที่มีความอนุรักษ์ภูมิปัญญาท้องถิ่นร่วมทั้งต้องการมีส่วนร่วมในการช่วยลดภาวะโลกร้อนเนื่องจากวัสดุที่ใช้พัฒนาสินค้าเป็นวัสดุธรรมชาติ เพราะเป็นกลุ่มที่ริเริ่มให้ความสนใจในเรื่องของการปรับปรุงตกแต่งเครื่องแต่งกายให้เหมาะสมและมีความสวยงาม ร่วมทั้งเกิดจิตสำนึกในการอนุรักษ์ภูมิปัญญาท้องถิ่นและการให้ความสนใจกับสินค้าที่ช่วยลดภาวะโลกร้อนได้

Customer Relationships – การให้บริการหลังการขายแก่ลูกค้า ด้วยการติดต่อผ่านระบบ Social Media เช่น FACBOOK LINE เป็นต้น รวมทั้งการให้ความรู้ด้านดูแลเส้นไหมให้กับลูกค้า เช่น การเก็บรักษา การปรับแก้กรณีสินค้ามีข้อผิดพลาด เป็นต้น

Channels –

- FACBOOK จัดจำหน่ายผ่านเพจ กลุ่มปักแส่วผ้าบ้านตรอย (https://www.facebook.com/Polly3939219)
- LINE กำลังดำเนินการ
- Shoppe กำลังดำเนินการ
- งานสินค้า OTOP ศาลากลางจังหวัดศรีสะเกษ โดยจะเป็นงานที่เชิญชวนประชาชนในจังหวัดมาซื้อสินค้าที่พัฒนาโดยกลุ่มชุมชนในแต่ละพื้นที่

Value Propositions คุณค่าที่ลูกค้าจะได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มปักแส่วผ้าบ้านตรอย

ออนไลน์ : กลุ่มปักแส่วผ้าบ้านตรอย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

PS65008472 : เสริมสร้างเศรษฐกิจฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG) ตำบลห้วยใต้

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ห้วยใต้ อ.ขุขันธ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมเซาอัง นางเล็ดข้าวอินทรีย์

รายละเอียด : แปรรูปขนมจากข้าวอินทรีย์ และใช้วัตถุดิบจากชุมชน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องจักรทุ่นแรง ใช้ในกระบวนการขั้นตอนการผลิต

Smart Phone ในการหาข้อมูลและเก็บรวบรวมข้อมูล

คอมพิวเตอร์ ในการทำตลาดออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

1. ต้องการแปรรูปผลิตภัณฑ์ข้าวอินทรีย์
2. เป็นของฝากประจำตำบล
3. เป็นการสร้างอาชีพหลักให้คนในชุมชน
4. สร้างช่องทางการจำหน่ายให้มากขึ้น
5. Online,Offline
6. 25000-50000 เดือน
7. ค่าวัตถุดิบค่าขนส่งค่าออกแบบผลิตภัณฑ์ค่าตอบแทนและค่าใช้จ่ายอื่นๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ข้าวอินทรีย์ และ ขนม , organic rice and snacks

ออนไลน์ : กลุ่มข้าวอินทรีย์บ้านปราสาท

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65008903 : เสริมสร้างเศรษฐกิจฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG) ตำบลห้วยใต้ 2

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ห้วยใต้ อ.ขุขันธ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตะกร้า

รายละเอียด : ตะกร้าสานจากไม้ไผ่

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Smart Phone ในการหาข้อมูลและเก็บรวบรวมข้อมูล

เครื่องจักรทุ่นแรง ใช้ในกระบวนการขั้นตอนการผลิต

คอมพิวเตอร์ ในการทำตลาดออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

1. ขาดบุคลากรในการผลิต
2. เป็นของฝากประจำตำบล
3. เป็นการสร้างอาชีพหลักให้คนในชุมชน4. สร้างช่องทางการจำหน่ายให้มากขึ้น
5. Online,Offline
6. 50,000-100,000เดือน
7. ค่าวัตถุดิบค่าขนส่งค่าออกแบบผลิตภัณฑ์ค่าตอบแทนและค่าใช้จ่ายอื่นๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 60,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ตระกร้าแขววิลเลจ , basket Kwae Village

ออนไลน์ : แขววิลเลจ Kwae Village

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65006087 : เสริมสร้างเศรษฐกิจฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG) ตำบลห้วยสำราญ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ห้วยสำราญ อ.ขุขันธ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าใส่อาหารว่าง กล่องใส่ทิชชู

รายละเอียด : กระเป๋าสำหรับใส่เบรกในงานเลี้ยง,จัดอบรมและงานประชุมต่างๆสำหรับใส่กระดาษทิชชู่

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการย้อมสีใบตาล/เทคโนโลยีส่งเสริมการขาย

นวัตกรรมการย้อมสีใบตาล/เทคโนโลยีส่งเสริมการขาย

นวัตกรรมการย้อมสีใบตาล/เทคโนโลยีส่งเสริมการขาย

05 : แผนธุรกิจ

Key Partnerships พันธมิตรหลักของธุรกิจ
กระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม
มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ
องการบริหารส่วนตำบลห้วยสำราญ

Key Activities กิจกรรมหลักของธุรกิจ
ผลิตและจำหน่ายกระเป๋าใส่เบรกและกล่องใส่กระดาษทิชชู่
การคิดค้นและออกแบบลวดลายที่มีเอกลักษณ์เฉพาะของท้องถิ่นไม่ซ้ำใคร
การประยุกต์เทคโนโลยีเพื่อทำให้สินค้าคงทนและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม
การฝึกอบรมผู้ผลิตสินค้าให้ได้มาตรฐาน
ผู้เชี่ยวชาญในการพัฒนาเว็บไซต์และการพัฒนาด้านการตลาด

Key Resource ทรัพยากรหลักของธุรกิจ
ผู้เชี่ยวชาญในการพัฒนาและออกแบบสินค้า
ผู้เชี่ยวชาญในการผลิตผลิตภัณฑ์
เงินทุนในการพัฒนาธุรกิจสถานที่การผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์
วัสดุอุปกรณ์การผลิต

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : จักสานใบตาลบ้านหนองก๊อก , Woven palm leaves Ban Nong Kok

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลห้วยสำราญ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65010004 : เสริมสร้างเศรษฐกิจฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG) ตำบลห้วยสำราญ 2

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ห้วยสำราญ อ.ขุขันธ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผอบ

รายละเอียด : ผอบใบตาลสำหรับใส่ของใช้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มคุณค่าและมูลค่า

ทักษะจักรสาน

การออกแบบลวดลายเป็นรูปแบบต่างๆ

05 : แผนธุรกิจ

Key Partnerships พันธมิตรหลักของธุรกิจ
กระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม
มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ
องการบริหารส่วนตำบลห้วยสำราญ

Key Activities กิจกรรมหลักของธุรกิจ
ผลิตและจำหน่ายกระเป๋าใส่เบรกและกล่องใส่กระดาษทิชชู่
การคิดค้นและออกแบบลวดลายที่มีเอกลักษณ์เฉพาะของท้องถิ่นไม่ซ้ำใคร
การประยุกต์เทคโนโลยีเพื่อทำให้สินค้าคงทนและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม
การฝึกอบรมผู้ผลิตสินค้าให้ได้มาตรฐาน
ผู้เชี่ยวชาญในการพัฒนาเว็บไซต์และการพัฒนาด้านการตลาด

Key Resource ทรัพยากรหลักของธุรกิจ
ผู้เชี่ยวชาญในการพัฒนาและออกแบบสินค้า
ผู้เชี่ยวชาญในการผลิตผลิตภัณฑ์
เงินทุนในการพัฒนาธุรกิจสถานที่การผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์
วัสดุอุปกรณ์การผลิต

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : จักสานใบตาลบ้านหนองก๊อก , Woven palm leaves Ban Nong Kok

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลห้วยสำราญ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65028138 : นวัตกรรมการทำผลิตภัณฑ์กระเป๋าเตยหนามเสริมสร้างฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจหมุนเวียน

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ห้วยเหนือ อ.ขุขันธ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าเตยหนาม

รายละเอียด : กระเป๋าเตยหนาม เป็นสินค้าเหมาะสำหรับทั้งผู้หญิงและผู้ชาย ตัวกระเป๋าใบใหญ่สามารถบรรจุของได้เยอะ เหมาะแก่การจ่ายตลาด ไปท่องเที่ยวเก๋ๆ อย่างมีสไตล์ไม่ซ้ำใคร ผลิตจากใบเตยหนามจากการสร้างสรรค์ของชาวบ้านตำบลห้วยเหนือ ซึ่งเป็นสินค้าที่สร้างรายได้ในชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการแปรรูปเตยหนาม

นวัตกรรมการย้อมเตยหนาม

นวัตกรรมการสานเตยหนาม

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ที่ได้จากเตยหนามและออกแบบสินค้ากระเป๋าเตยหนาม การทำแบรนด์จากผลิตภัณฑ์นี้ เพื่อใช้ประโยชน์ เพื่อสร้างอาชีพเสริมและส่งเสริมในรูปแบบออนไลน์ ในเรื่องแผนธุรกิจของตำบลห้วยเหนือ จะมีการจัดจำหน่ายสินค้าผ่านFacebook เนื่องจากเป็นช่องทางประชาสัมพันธ์และเข้าถึงได้ง่ายบวกกับในยุคปัจจุบันมีประชาชนส่วนมากใช้โซเชียลเป็นหลัก นอกจากนี้ยังมีการจำหน่ายสินค้าผ่านชุมชนและตลาด Otop

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65028139 : นวัตกรรมการทำโคมไฟเตยหนามเสริมสร้างฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจหมุนเวียน

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ห้วยเหนือ อ.ขุขันธ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โคมไฟเตยหนาม

รายละเอียด : โคมไฟเตยหนาม เป็นเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน และให้แสงสว่างสวยงามยามค่ำคืน เหมาะแก่การเป็นของตกแต่งภายในบ้าน ผลิตจากใบเตยหนาม จากการสร้างสรรค์ของชาวบ้านตำบลห้วยเหนือ ซึ่งเป็นสินค้าที่สร้างรายได้ให้กับคนในชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการแปรรูปเตยหนาม

นวัตกรรมการย้อมเตยหนาม

นวัตกรรมการสานเตยหนาม

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ที่ได้จากเตยหนามและออกแบบสินค้าโคมไฟเตยหนาม การทำแบรนด์จากผลิตภัณฑ์นี้เพื่อใช้ประโยชน์เพื่อสร้างอาชีพเสริมและส่งเสริมในรูปแบบออนไลน์ ในเรื่องแผนธุรกิจของตำบลห้วยเหนือ จะมีการจัดจำหน่ายสินค้าผ่านFacebook เนื่องจากเป็นช่องทางประชาสัมพันธ์และเข้าถึงได้ง่ายบวกกับในยุคปัจจุบันมีประชาชนส่วนมากใช้โซเชียลเป็นหลัก นอกจากนี้ยังมีการจำหน่ายสินค้าผ่านชุมชนและตลาด Otop

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65028129 : นวัตกรรมผลิตภัณฑ์กระเป๋าเตยหนามเสริมสร้างฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจหมุนเ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.หัวเสือ อ.ขุขันธ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าเตยหนาม

รายละเอียด : กระเป๋าเตยหนาม เป็นสินค้าเหมาะสำหรับทั้งผู้หญิงและผู้ชายตัวกระเป๋าใบใหญ่สามารถบรรจุของได้เยอะ เหมาะแก่การจ่ายตลาด ไปท่องเที่ยวเก๋ๆ อย่างมีสไตล์ไม่ซ้ำใคร ผลิตจากใบเตยหนามจากการสร้างสรรค์ของชาวบ้านตำบลหัวเสือ ซึ่งเป็นสินค้าที่สร้างรายได้ให้กับคนในชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการย้อมสีธรรมชาติ

เทคโนโลยีการผสานเตยหนาม

เทคโนโลยีการเตรียมเตยหนาม

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 30 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มที่ชื่นชอบอนุรักษ์ศิลปะวัฒนธรรม วิถีชีวิตดั้งเดิมของคนรุ่นก่อน เก็บเอาไว้เป็นของที่ระลึก หรือใช้เป็นของฝากญาติผู้ใหญ่

Costomer Relationships – มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากใช้แล้วได้ผลเป็นอย่างไรบ้าง และนำผลการใช้มาช่วยในการ review สินค้าด้วย และจะมีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าเดิมด้วยส่วนลด 10 เปอร์เซ็นต์

Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook กระเป๋าเตยหนามตำบลหัวเสือ ศูนย์โอทอป OTOP อำเภอขุขันธ์ ที่ทำการกลุ่มผลิตกระเป๋าเตยหนาม ร้านจักรินศรีสะเกษ ร้านผลิตภัณฑ์ชุมชนและท้องถิ่น ห้างเทสโก้ โลตัส สาขาขุขันธ์ สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอขุขันธ์ สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดศรีสะเกษ

Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือใช้บรรจุของ เป็นของประดับตกแต่งหรือสามารถใช้เป็นของฝากที่ระลึก ได้ระลึกนึกถึงความสำคัญของเตยหนามในอดีต และยังได้อนุรักษ์ภูมิปัญญาชาวบ้านด้านการผลิตกระเป๋าให้คนรุ่นหลังได้ศึกษาต่อไป

Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการหาวัสดุจากธรรมชาติ เช่น เตยหนาม ไปสู่การประดิษฐ์ส่วนประกอบของกระเป๋า ได้แก่ส่วนโครงกระเป๋า สาย ฐาน จากนั้นทำการประกอบกระเป๋าและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65028136 : นวัตกรรมการย้อมเตยหนามเสริมสร้างฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจหมุนเวียน

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.หัวเสือ อ.ขุขันธ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เตยหนามสีธรรมชาติ

รายละเอียด : ชุมชนมีการทำเตยหนาม แต่ยังมีการย้อมจากสีเคมี การใช้สีธรรมชาติจะช่วยให้สินค้ามีคุณภาพ และปลอดภัยมากขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ โปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการย้อมสีธรรมชาติ

เทคโนโลยีการผสานเตยหนาม

เทคโนโลยีการเตรียมเตยหนาม

05 : แผนธุรกิจ

ชาวบ้านตาทึง คุ้นเคยกับต้นเตยหนามมาช้านาน เพราะต้นเตยหนามเป็นพืชที่เกิดขึ้นเองตามธรรมชาติ พบได้มากภายในหมู่บ้านและหมู่บ้านใกล้เคียง คนในสมัยก่อนได้นำเอาต้นเตยหนามมาถักทอโดยใช้ภูมิปัญญาชาวบ้าน มาทำเป็นเสื่อไว้ใช้ปูนอนในครัวเรือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65017865 : โครงการส่งเสริมการเลี้ยงปลาเพื่อการแปรรูปปลาส้ม

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.กระหวัน อ.ขุนหาญ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	7 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาส้มไร้ก้าง

รายละเอียด : การทำปลาส้มไร้ก้าง วิธีการคือ ชำแหละปลา เอาก้าง หัว หาง แยกไข่ออก เลือกเฉพาะเนื้อ หั่นเป็นชิ้น ล้างน้ำเปล่า 5 ครั้ง น้ำซาวข้าว 1 ครั้ง โดยแช่ไว้ประมาณ 15 นาที เพื่อดับกลิ่นคาวปลา จากนั้นคลุกกับกระเทียมที่ต้มแล้ว เกลือ ข้าวสวย แล้วหมักไว้ครึ่งชั่วโมง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปลาส้มไร้ก้าง

ปลาส้มแผ่น

ปลาส้มทอดกรอบ

05 : แผนธุรกิจ

เดิมทีชุมชนมีการจัดทำผลิตภัณฑ์ปลาส้มอยู่แล้ว แต่ประสบกับปัญหาหาปลาไม่ได้ ซึ่งปลาที่นำมาทำเป็นปลาตะเพียน สาเหตุที่พบคือ เลี้ยงปลาไม่โตและปลาโดนขโมยเลยต้องซื้อปลามาจากแหล่งอำเภออื่น แต่ถ้าซื้อปลาในตลาดที่อำเภอจะมีราคาที่สูงกว่า ทำให้เกิดปัญหาขาดทุน ดังนั้นจึงเกิดการวางแผนธุรกิจที่จะช่วยส่งเสริมโครงการส่งเสริมการเลี้ยงปลาเพื่อการแปรรูปปลาส้มขึ้น เพื่อส่งเสริมให้คนในกลุ่มหรือชุมชนเลี้ยงปลาตะเพียน และพัฒนาให้ยั่งยืน มีการแปรรูปสินค้าให้มีความหลากหลาย เช่น ปลาส้มแผ่น ปลาส้มไร้ก้าง ปลาส้มทอดกรอบ เพื่อลดต้นทุนด้านวัตถุดิบจากการซื้อปลาจากภายนอกมาแปรรูปและเพื่อเพิ่มความหลากหลายในการแปรรูปปลาส้ม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65017907 : การออกแบบอัตลักษณ์เพื่อการส่งเสริมการตลาดผลิตภัณฑ์ปลาส้ม

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.กระหวัน อ.ขุนหาญ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	7 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาส้มไร้ก้าง

รายละเอียด : การทำปลาส้มไร้ก้าง วิธีการคือ ชำแหละปลาเอาก้าง หัว หาง แยกไข่ออก เลือกเฉพาะเนื้อ หั่นเป็นชิ้น ล้างน้ำเปล่า 5 ครั้ง น้ำซาวข้าว 1 ครั้งแช่ไว้ประมาณ 15 นาที เพื่อดับกลิ่นคาวปลา จากนั้นคลุกกับกระเทียมที่ต้มแล้ว เกลือ ข้าวสวย แล้วหมักไว้ครึ่งชั่วโมง ก่อน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ตราสัญลักษณ์

บรรจุภัณฑ์

เพจปลาส้มเมืองขุน

05 : แผนธุรกิจ

เดิมทีชุมชนบ้านเดื่อมีการเลี้ยงปลาและแปรรูปเป็นปลาส้มจำหน่ายอยู่แล้ว แต่ปลาส้มที่จำหน่ายยังไม่มีตราสัญลักษณ์ ไม่มีบรรจุภัณฑ์สินค้าที่เหมาะสมและน่าสนใจ และแหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์นั้นปกติจะจำหน่ายตามตลาดนัดชุมชน ตามเทศกาลต่างๆซึ่งยอดขายไม่ดีเท่าที่ควรด้วยสถานการณ์การแพร่ระบาดเชื้อไวรัส Covid-19 ดังนั้นจึงเกิดการวางแผนธุรกิจที่จะช่วยส่งเสริมโครงการการออกแบบอัตลักษณ์เพื่อส่งเสริมการตลาดปลาส้มขึ้น เพื่อให้กระจายสินค้าได้อย่างหลากหลาย สร้างการรับรู้กับคนจำนวนมากให้รู้จักผลิตภัณฑ์ ของกลุ่มปลาส้มเมืองขุเพื่อสร้างพื้นที่ประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ปลาส้มเมืองขุน และเสริมประสิทธิภาพ ด้วยการตลาดออนไลน์ และเพื่อสร้างอัตลักษณ์ให้กับผลิตภัณฑ์ปลาส้มเมืองขุน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65006399 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ เสื่อจากต้นไหล และประชาสัมพันธ์ด้านการตลาดออนไลน์ ของชุมชนตำบลขุนหาญ อำเภอขุนหาญ จังหวัดศรีสะเกษ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ขุนหาญ อ.ขุนหาญ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	7 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื่อจากต้นไหล

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ที่ทำในชุมชน คือ การทอเสื่อจากต้นไหล ผลิตภัณฑ์ที่ต้องการพัฒนา คือ การทำกล่องใส่ทิชชู่ จากต้นไหล

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้นวัตกรรมการย้อมสีต้นไหลเพื่อให้เกิดลวดลายในผืนเสื่อให้มีความสวยงาม

ออกแบบผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์ให้มีความทันสมัย

การจัดเก็บรูปทรงเสื่อเพื่อให้สะดวกในการพกพา และใช้งานสะดวก

05 : แผนธุรกิจ

1. เขียนบทสรุปผู้บริหาร (Executive Summary)
วัตถุประสงค์ในการจัดทำแผนธุรกิจ
- เพื่อขออนุมัติโครงการ
- เพื่อกำหนดทิศทางการทำธุรกิจให้ประสบผลสำเร็จ และบรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้

แนวธุรกิจ
ตำบลขุนหาญ อำเภอขุนหาญ จังหวัดศรีสะเกษ มีวิถีชีวิตอยู่กับธรรมชาติ ประกอบอาชีพเกษตรกรรม และเลี้ยงสัตว์ และมีการปลูกต้นไหลเป็นจำนวนมาก
สรุปวิเคราะห์สถานการณ์
เสื่อจากต้นไหล ได้มาจากการนำต้นไหลที่มีอยู่ในชุมชนมาทอเป็นเสื่อและยาหม่องที่ทำมาจากสมุนไพร
นำสินค้ามาจำหน่ายเพื่อสร้างรายได้ให้แก่คนในชุมชน
2. การวิจัยการตลาด (Market Analysis)
เริ่มจากการวิเคราะห์การขาย สามารถขายได้ 2 ช่องทาง คือออฟไลน์ และออนไลน์ มีการประชาสัมพันธ์ขายในชุมชนที่อยู่ในตำบลขุนหาญ และตำบลที่อยู่ใกล้เคียง มีการจัดบูทขายสินค้าในงานกิจกรรมสำคัญๆ ต่างๆ ที่จัดขึ้นในอำเภอ หรือจังหวัด นอกจากนี้ยังมีการขายในสื่อโซเชียลมีเดียต่างๆ ได้แก่ Facebook Instagram เป็นต้น
3. รายละเอียดองค์กร และการจัดการ (Organization And Managerment)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65022481 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ยาหม่องสมุนไพร และการออกแบบบรรจุภัณฑ์เพื่อส่งเสริมการตลาดออนไลน์ ของชุมชนตำบลขุนหาญ อำเภอขุนหาญ จังหวัดศรีสะเกษ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ขุนหาญ อ.ขุนหาญ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต **5 คน** | ประชาชน **7 คน** | อาจารย์ **1 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ยาหม่องสมุนไพร

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ยาหม่องสมุนไพรนี้ ต้องการพัฒนาขึ้นเพื่อจำหน่าย มีสรรพคุณบรรเทาอาการ แก้วินเวียน ปวดเมื่อย เคร็ดคัดยอก ใช้ทา นวดคลายเส้น มีตัวยาที่เกิดจากสมุนไพรหลายชนิด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์ให้มีความทันสมัย

มีประสิทธิภาพในการลดอาการปวดเมื่อยและอาการคันจากแมลงกัดต่อย

มีปลอดภัยต่อสุขภาพของผู้ใช้

05 : แผนธุรกิจ

1. เขียนบทสรุปผู้บริหาร (Executive Summary)
วัตถุประสงค์ในการจัดทำแผนธุรกิจ
- เพื่อขออนุมัติโครงการ
- เพื่อกำหนดทิศทางการทำธุรกิจให้ประสบผลสำเร็จ และบรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้

แนวธุรกิจ
ตำบลขุนหาญ อำเภอขุนหาญ จังหวัดศรีสะเกษ มีวิถีชีวิตอยู่กับธรรมชาติ ประกอบอาชีพเกษตรกรรม และเลี้ยงสัตว์ และมีการปลูกต้นไหลเป็นจำนวนมาก
สรุปวิเคราะห์สถานการณ์
เสื่อจากต้นไหล ได้มาจากการนำต้นไหลที่มีอยู่ในชุมชนมาทอเป็นเสื่อและยาหม่องที่ทำมาจากสมุนไพร
นำสินค้ามาจำหน่ายเพื่อสร้างรายได้ให้แก่คนในชุมชน
2. การวิจัยการตลาด (Market Analysis)
เริ่มจากการวิเคราะห์การขาย สามารถขายได้ 2 ช่องทาง คือออฟไลน์ และออนไลน์ มีการประชาสัมพันธ์ขายในชุมชนที่อยู่ในตำบลขุนหาญ และตำบลที่อยู่ใกล้เคียง มีการจัดบูทขายสินค้าในงานกิจกรรมสำคัญๆ ต่างๆ ที่จัดขึ้นในอำเภอ หรือจังหวัด นอกจากนี้ยังมีการขายในสื่อโซเชียลมีเดียต่างๆ ได้แก่ Facebook Instagram เป็นต้น
3. รายละเอียดองค์กร และการจัดการ (Organization And Managerment)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65011912 : พัฒนาผลิตภัณฑ์ เสื่อจากต้นกก เพื่อพัฒนาการเรียนรู้ ภูมิปัญญาของคนในชุมชน และส่งเสริมการประชาสัมพันธ์ด้านการตลาดออนไลน์ ของชุมชนตำบลโนนสูง อำเภอขุนหาญ จังหวัดศรีสะเกษ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.โนนสูง อ.ขุนหาญ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต **5 คน** | ประชาชน **6 คน** | อาจารย์ **2 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื่อจากต้นกก

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถทำได้จากต้นกกที่มีวัตถุดิบมากมายในชุมชน สามารถนำมาแปรรูป และพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ที่สร้างรายได้ สร้างอาชีพ นอกเหนือจากอาชีพหลักให้แก่ชุมชน ได้อย่างยั่งยืน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้นวัตกรรมการย้อมสีต้นกกเพื่อให้เกิดลวดลายในผืนเสื่อให้มีความสวยงาม

ออกแบบผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์ให้มีความทันสมัย

การจัดเก็บรูปทรงเสื่อเพื่อให้สะดวกในการพกพา และใช้งานสะดวก

05 : แผนธุรกิจ

ภายในชุมชนมีต้นกกเป็นจำนวนมากที่สามารถนำมาใช้แปรรูป เป็นผลิตภัณฑ์ ผู้เข้าร่วมโครงการฯมีแนวคิดอยากพัฒนานำต้นกกเพื่อเพิ่มรายได้ให้กับประชากรในชุมชน โดยเพิ่มองค์ความรู้ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์เสื่อจากต้นกก โดยจำหน่ายให้กับประชากรในชุมชนหรือบุคคลที่สนใจเพื่อเพิ่มรายได้ให้กับประชากรในชุมชน เพื่อให้ประชากรในชุมชนสามารถนำไปต่อยอดและพัฒนาสินค้าให้เกิดความยั่งยืนต่อไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65022498 : พัฒนาผลิตภัณฑ์ แชมพูสระผมจากอัญชัน มะกรูด เพื่อพัฒนาการเรียนรู้ ภูมิปัญญาของคนในชุมชน และและการออกแบบบรรจุภัณฑ์เพื่อส่งเสริมการตลาดออนไลน์ ของชุมชนตำบลโนนสูง อำเภอขุน

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.โนนสูง อ.ขุนหาญ จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แชมพูสมุนไพรอัญชันมะกรูด

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถทำได้จากสมุนไพรที่มีมากมายในชุมชน สามารถนำมาสกัดเพื่อนำมาทำแชมพู และพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ที่สร้างรายได้ สร้างอาชีพ นอกเหนือจากอาชีพหลักให้แก่ชุมชน ได้อย่างยั่งยืน

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้นวัตกรรมการย้อมสีต้นกกเพื่อให้เกิดลวดลายในผืนเสื่อให้มีความสวยงาม

ออกแบบผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์ให้มีความทันสมัย

การจัดเก็บรูปทรงเสื่อเพื่อให้สะดวกในการพกพา และใช้งานสะดวก

05 : แผนธุรกิจ

ภายในชุมชนมีสมุนไพรหลายชนิดที่สามารถนำมาใช้แปรรูป เป็นผลิตภัณฑ์ ผู้เข้าร่วมโครงการฯมีแนวคิดอยากพัฒนาสมุนไพรที่มีในชุมชนเพื่อเพิ่มรายได้ให้กับประชากรในชุมชน โดยเพิ่มองค์ความรู้ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์โดยจำหน่ายให้กับประชากรในชุมชนหรือบุคคลที่สนใจ เพื่อให้ประชากรในชุมชนสามารถนำไปต่อยอดและพัฒนาสินค้าให้เกิดความยั่งยืนต่อไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65011129 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ประเภทของชำร่วยของที่ระลึกจากการถักโครเชต์ และส่งเสริมการประชาสัมพันธ์ด้านการตลาดออนไลน์ ของชุมชนตำบลโพธิ์กระสังข์ อำเภอขุนหาญ จังหวัดศรีสะเกษ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.โพธิ์กระสังข์ อ.ขุนหาญ จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต **5 คน** | ประชาชน **5 คน** | อาจารย์ **3 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตุ๊กตา พวงกุญแจจากการถักโครเชต์

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ที่ทำในชุมชน คือ การทำตุ๊กตา พวงกุญแจจากการถักโครเชต์

ผลิตภัณฑ์ที่ต้องการพัฒนา คือ การทำตุ๊กตา พวงกุญแจจากการถักโครเชต์ที่มีกลิ่นหอม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านสังคมวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาผลิตภัณฑ์จากที่ไม่มีกลิ่น ให้ผลิตภัณฑ์มีกลิ่นหอม

-

-

05 : แผนธุรกิจ

1. เขียนบทสรุปผู้บริหาร (Executive Summary)

วัตถุประสงค์ในการจัดทำแผนธุรกิจ

- เพื่อขออนุมัติโครงการ
- เพื่อกำหนดทิศทางการทำธุรกิจให้ประสบผลสำเร็จ และบรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้

แนวธุรกิจ

ตำบลโพธิ์กระสังข์ อำเภอขุนหาญ จังหวัดศรีสะเกษ มีวิถีชีวิตอยู่กับธรรมชาติ ประกอบอาชีพด้านเกษตรกรรม เลี้ยงสัตว์ มีการปลูกหม่อนเลี้ยงไหมเพื่อนำมาทอผ้าไหม และมีการรวมกลุ่มของชุมชนทำของชำร่วยและของที่ระลึกจากการถักโครเชต์

สรุปวิเคราะห์สถานการณ์

ผ้าไหม ได้มาจากเส้นไหมที่ทอเป็นผืน นำมาแปรรูปผลิตภัณฑ์ให้เป็นเอกลักษณ์ของตำบลโพธิ์กระสังข์ และของที่ระลึกตุ๊กตา พวงกุญแจที่ได้มาจากการถักโครเชต์ นำสินค้ามาจำหน่ายเพื่อสร้างรายได้ให้แก่คนในชุมชน

2. การวิจัยการตลาด (Market Analysis)

เริ่มจากการวิเคราะห์การขาย สามารถขายได้ 2 ช่องทาง คือออฟไลน์ และออนไลน์ มีการประชาสัมพันธ์ขายในชุมชนที่อยู่ในตำบลโพธิ์กระสังข์ และตำบลที่อยู่ใกล้เคียง มีการจัดบูทขายสินค้าในงานกิจกรรมสำคัญๆ ต่างๆ ที่จัดขึ้นในอำเภอ หรือจังหวัด นอกจากนี้ยังมีการขายในสื่อโซเชียลมีเดียต่างๆ ได้แก่ Facebook Instagram

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65011297 : โครงการออกแบบและแปรรูปผลิตภัณฑ์ ประเภทผ้าไหม ของชุมชนตำบลโพธิ์กระสังข์ อำเภอขุนหาญ จังหวัดศรีสะเกษ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.โพธิ์กระสังข์ อ.ขุนหาญ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าไหม, ผ้าไหมลายลูกแก้ว

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ที่ทำในชุมชน คือ การทอผ้าไหมเป็นผืนที่ย้อมสีจากธรรมชาติ ต้อง

การพัฒนาเพื่อจำหน่าย ให้เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านสังคมวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ผลิตภัณฑ์ที่เกิดจากภูมิปัญญาชาวบ้าน

นำเส้นไหมมาย้อมสีจากสีธรรมชาติ นำมาออกแบบเป็นผลิตภัณฑ์ที่เป็นเอกลักษณ์

-

05 : แผนธุรกิจ

1. เขียนบทสรุปผู้บริหาร (Executive Summary)
วัตถุประสงค์ในการจัดทำแผนธุรกิจ
- เพื่อขออนุมัติโครงการ
- เพื่อกำหนดทิศทางการทำธุรกิจให้ประสบผลสำเร็จ และบรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้

แนวธุรกิจ

ตำบลโพธิ์กระสังข์ อำเภอขุนหาญ จังหวัดศรีสะเกษ มีวิถีชีวิตอยู่กับธรรมชาติ ประกอบอาชีพด้านเกษตรกรรม เลี้ยงสัตว์ มีการปลูกหม่อนเลี้ยงไหมเพื่อนำมาทอผ้าไหม และมีการรวมกลุ่มของชุมชนทำของชำร่วยและของที่ระลึกจากการถักโครเชต์

สรุปวิเคราะห์สถานการณ์

ผ้าไหม ได้มาจากเส้นไหมที่ทอเป็นผืน นำมาแปรรูปผลิตภัณฑ์ให้เป็นเอกลักษณ์ของตำบลโพธิ์กระสังข์ และของที่ระลึกตุ๊กตา พวงกุญแจที่ได้มาจากการถักโครเชต์ นำสินค้ามาจำหน่ายเพื่อสร้างรายได้ให้แก่คนในชุมชน

2. การวิจัยการตลาด (Market Analysis)

เริ่มจากการวิเคราะห์การขาย สามารถขายได้ 2 ช่องทาง คือออฟไลน์ และออนไลน์ มีการประชาสัมพันธ์ขายในชุมชนที่อยู่ในตำบลโพธิ์กระสังข์ และตำบลที่อยู่ใกล้เคียง มีการจัดบูทขายสินค้าในงานกิจกรรมสำคัญๆ ต่างๆ ที่จัดขึ้นในอำเภอ หรือจังหวัด นอกจากนี้ยังมีการขายในสื่อโซเชียลมีเดียต่างๆ ได้แก่ Facebook Instagram

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 40,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

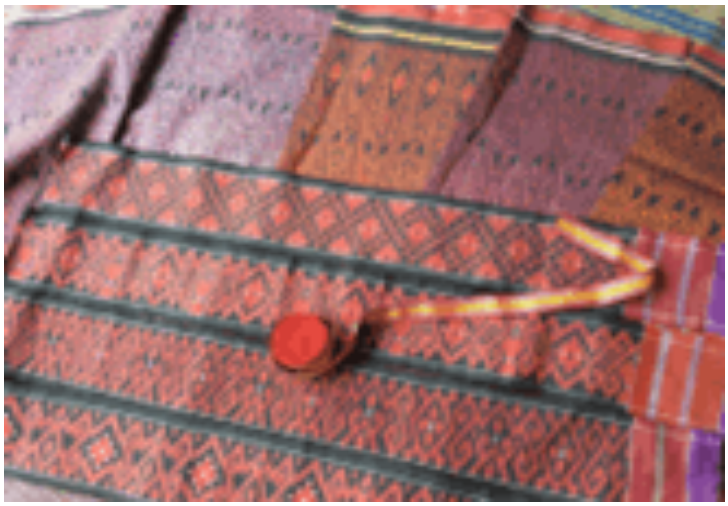
ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



รายงานสรุปโครงการ

มหาวิทยาลัยสู่ตำบล
"สร้างรากแก้วให้ประเทศ"
UNIVERSITY TO TAMBOM

Snapshot C01-C06

PS65016774 : เครื่องปั้นดินเผา จากดินภูเขาไฟ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.โพธิ์วงศ์ อ.ขุนหาญ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องปั้นดินเผา

รายละเอียด : เป็นสิ่งของต่างที่ปั้นจากดินภูเขาไฟ เช่น กระถางต้นไม้, แจกัน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องมือแกะสลักลวดลาย

เครื่องกวนดิน

แป้นหมุนขึ้นรูป

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

เป็นสร้างธุรกิจที่มีสินค้าเป็นเครื่องปั้นดินเผา เป็นสินค้าที่สามารถส่งเสริมการท่องเที่ยวในชุมชนได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง

PS65021443 : การพัฒนาขนมกะหรี่ปั๊บ บ้านตาหมื่น

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.โพธิ์วงศ์ อ.ขุนหาญ จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต **5 คน**

ประชาชน **6 คน**

อาจารย์ **3 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กะหรี่ปั๊ป

รายละเอียด : เป็นขนมที่ทำจากแป้ง มีไส้ให้เลือกมากมาย เช่น ไส้ถั่ว, ไส้ไก่, ไส้เผือก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แม่พิมพ์ขนม

โปรแกรมออกแบบบรรจุภัณฑ์

การออกแบบโลโก้สินค้า

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

เข้าไปพัฒนาและต่อยอดธุรกิจขนมกะหรี่ปั๊ป พัฒนาแผนการตลาด และสร้าง package ใหม่ เพื่อให้สินค้าน่าซื้อมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,300

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง

PS65022554 : น้ำพริกแจ่วบอง

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ไพร อ.ขุนหาญ จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกแจ่วบอง

รายละเอียด : น้ำพริกแจ่วบองใช้วัตถุดิบที่มีอยู่ในท้องถิ่น สะอาด ปลอดภัย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ ให้เหมาะสมกับการจำหน่าย
นำสินค่าไปจำหน่ายผ่าน platform online facebook shoppee lasada tictock
เพิ่มมูลค่าให้กับน้ำพริก และสร้างจุดขาย

05 : แผนธุรกิจ

น้ำพริกแจ่วบอง เน้นรสชาตจัดจ้านอีสานแท้ จัดจำหน่ายตามช่องทางออนไลน์ต่างๆเช่น Facebook Tiktok Instagram shopee Lasada

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน รูปหลัง

PS65022579 : น้ำพริกแคปหมูพริกทอด

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ไพร อ.ขุนหาญ จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภันฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกแคปหมู

รายละเอียด : ใช้วัตถุดิบที่มีอยู่ในท้องถิ่น สด สะอาด ปลอดภัย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงแบบผลิตภัณฑ์และบบรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมกับการจำหน่าย

นำสอนค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online facebook Shoppee Lasada Tictock

เพิ่มมูลค่าให้กับน้ำพริกด้วยเครื่องมือทันสมัย และมีคุณภาพ สร้างจุดขายให้กับสินค้า

05 : แผนธุรกิจ

น้ำพริกแคปหมู ได้ทำการวางแผนส่งเสริมการขายโดยใช้สื่อออนไลน์ ต่างๆเช่น TikTok Instagram Facebook Lasada shopee โดยเน้นรสชาต อีสานแท้ๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65009832 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ปลาส้มบ้านภูทอง

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ภูฝ้าย อ.ขุนหาญ จ.ศรีสะเกษ

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	6 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาส้มภูทองหรือปลาส้มไร้ก้าง

รายละเอียด : ลักษณะการผลิตจะเป็นการรวมกลุ่มของชาวบ้านในชุมชนภูทอง โดยการบั้งถี่ๆจนถึงก้างปลาและหมักเข้ากับวัตถุดิบที่เตรียมไว้ และได้แปรรูปเป็นสินค้าปลาส้มไร้ก้าง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ผลิตภัณฑ์ที่เกิดจากภูมิปัญญาชาวบ้าน การนำปลามาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์

กาทรออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัยและเหมาะสม

การจัดจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางออฟไลน์ (ตลาดชุมชนสินค้า OTOP) ช่องทางออนไลน์ (Fanpage: Facebook)และการจัดส่งสินค้าผ่าน EMS Express

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

1.เขียนบทสรุปผู้บริหาร
-วัตถุประสงค์ในการจัดทำแผนธุรกิจ
-แนวธุรกิจ
-สรุปวิเคราะห์สถานการณ์
2.การวิจัยการตลาด
3.รายละเอียดองค์กรและการจัดการ
4.คำอธิบายการบริการและผลิตภัณฑ์
5. แผนการเงิน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง

ปลาส้มไร้ก้าง

ปลาส้มไร้ก้าง

PS65010144 : ส่งเสริมภูมิปัญญาและพัฒนากลุ่มทอผ้าบ้านกุดนาแก้ว

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ภูฝ้าย อ.ขุนหาญ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	6 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กลุ่มทอผ้าบ้านกุดนาแก้วหรือผ้าโสร่งลายสกอต

รายละเอียด : ลักษณะการผลิตเป็นการรวมกลุ่มของชาวบ้านกุดนาแก้ว จะทอด้วยมือเป็นลายตารางขนาดใหญ่ขึ้นตารางแต่ละแถวใช้สีที่แตกต่างกันและมีลวดลายสวยงามเอกลักษณ์เฉพาะตัว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การเส้นไหมมาทอออกแบบสร้างเป็นผลิตภัณฑ์ลวดลายใหม่ที่เป็นเอกลักษณ์

การจัดจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางออฟไลน์ (ตลาดชุมชนสินค้า OTOP) ช่องทางออนไลน์ (Fanpage: Facebook)และการจัดส่งสินค้าผ่าน EMS Express

การออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัย

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

1.เขียนบทสรุปผู้บริหาร
-วัตถุประสงค์ในการจัดทำแผนธุรกิจ
-แนวธุรกิจ
-สรุปวิเคราะห์สถานการณ์
2.การวิจัยการตลาด
3.รายละเอียดองค์กรและการจัดการ
4.คำอธิบายการบริการและผลิตภัณฑ์
5. แผนการเงิน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง

PS65016456 : กระเป๋าสตรีจากผ้าฝ้ายทอมือเคลือบนาโนซิงค์ออกไซด์

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.สิ อ.ขุนหาญ จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต 5 คน | ประชาชน 8 คน | อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าสตรีจากผ้าฝ้ายทอมือเคลือบนาโนซิงค์ออกไซด์

รายละเอียด : กระเป๋าสตรีที่ทำจากผ้าฝ้ายทอมือ เคลือบนาโนซิงค์ออกไซด์ เหมาะสมกับการใช้งานทุกโอกาส เป็นผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับสุภาพสตรี

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online Facebook Line Tiktok

ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย

เพิ่มมูลค่าให้กับผ้าฝ้ายทอมือโดยการเคลือบสารนาโนซิงค์ออกไซด์ แปรรูปผ้าฝ้ายท้อมือเคลือบนาโนซิงค์ ออกไซด์เป็นกระเป๋าสตรีและสร้างจุดขายให้กับสินค้า

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment -กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และอาศัยอยู่ในชุมชน เพศหญิง โดยมีอายุ 30 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจในผลิตภัณฑ์กระเป๋าสตรีจากผ้าฝ้ายทอมือ

Customer Relationships-มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อสินค้าไปใช้ ว่าหลังจากซื้อสินค้าไปแล้ว สินค้ามีการชำรุดหรือไม่ และหากลูกค้าซื้อสินค้าไปแล้วมีความพึงพอใจในสินค้าก็นำผลการใช้มาช่วยในการ review สินค้าด้วย นอกจากนี้จะมีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าที่ซื้อสินค้าหน้าร้าน โดยจะได้รับส่วนลด 10% และมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าที่สั่งซื้อสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ ซึ่งจะมีการจัดส่งฟรี

Channels-จัดจำหน่ายผ่านทางช่องทางออนไลน์ Facebook Line Tiktok U2T For BCG ตำบลสิ และตลาดประชารัฐ อำเภอขุนหาญทุกวันพุธ รวมถึงจำหน่ายหน้าร้าน

Value Propositions-คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ กระเป๋าสตรีจากผ้าฝ้ายทอมือเคลือบนาโนซิงค์ออกไซด์ มีความสวยงาม มีลวดลายที่เป็นเอกลักษณ์ ผลิตภัณฑ์สามารถนำไปใช้ได้ในหลายโอกาส และกระเป๋าสตรีจากผ้าฝ้ายทอมือเคลือบนาโนซิงค์ออกไซด์ยังเป็นการสืบสานภูมิปัญญาการใช้ผ้าฝ้ายในชุมชนอีกด้วย

Key Activities-กระบวนการผลิต เริ่มจากการทอผ้าฝ้ายเป็นผืน ไปสู่การเคลือบนาโนซิงค์ออกไซด์ซึ่งเป็นการนำเทคโนโลยีด้านวัสดุนาโนมาใช้ เพื่อป้องกันจุลชีพก่อโรคและเพิ่มมูลค่าของสินค้า จากนั้นทำการออกแบบโครงกระเป๋าและตัดเย็บเป็นกระเป๋าขึ้นมา ทำการออกแบบ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : โนนศรีทอง Shop

ออนไลน์ : U2T For BCG ตำบลสิ อำเภอขุนหาญ จังหวัดศรีสะเกษ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

PS65027664 : การเคลือบผ้าฝ้ายทอมือด้วยนาโนซิงค์ออกไซด์

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.สิ อ.ขุนหาญ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	8 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าฝ้ายทอมือเคลือบด้วยนาโนซิงค์ออกไซด์

รายละเอียด : ผ้าฝ้ายทอมือเคลือบนาโนซิงค์ออกไซด์ หนองสิ ใช้ได้กับทั้งสุภาพบุรุษและสุภาพสตรี หน่วยงานราชการนิยมใช้ตัดเย็บเสื้อผ้าสำหรับการทำงาน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online Facebook Line Tiktok

ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย

เพิ่มมูลค่าให้กับผ้าฝ้ายทอมือโดยการเคลือบสารนาโนซิงค์ออกไซด์ และสร้างจุดขายให้กับสินค้า

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment

กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 30 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจในผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้ายทอมือเคลือบนาโนซิงค์ออกไซด์

Costomer Relationships

มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อสินค้าไปใช้ ว่าหลังจากซื้อสินค้าไปแล้ว สินค้ามีการชำรุดหรือไม่ และหากลูกค้าซื้อสินค้าไปแล้วมีความพึงพอใจในสินค้าก็นำผลการใช้มาช่วยในการ review สินค้าด้วย นอกจากนี้จะมีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าที่ซื้อสินค้าหน้าร้าน โดยจะได้รับส่วนลด 10% และมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าที่สั่งซื้อสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ ซึ่งจะมีการจัดส่งฟรี

Channels

จัดจำหน่ายผ่านทางช่องทางออนไลน์ Facebook Line Tiktok U2T For BCG ตำบลสิและตลาดประชารัฐ อำเภอขุนหาญทุกวันพุธ รวมถึงการจัดจำหน่ายหน้าร้าน

Value Propositions

คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ สินค้าผ้าฝ้ายทอมือเคลือบนาโนซิงค์ออกไซด์ มีความสวยงาม มีลวดลายที่เป็นเอกลักษณ์ อีกทั้งผลิตภัณฑ์สามารถนำไปตัดเย็บ แปรรูปได้อย่างหลากหลาย และลูกค้าที่ซื้อสินค้าไปใช้ยังเป็นการช่วยสืบสานภูมิปัญญาการทอผ้าฝ้ายในชุมชนอีกด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : โนนศรีทอง Shop

ออนไลน์ : U2T For BCG ตำบลสิ อำเภอขุนหาญ จังหวัดศรีสะเกษ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65010809 : โครงการการเพาะเลี้ยงปูนาจากทรัพยากรในท้องถิ่นสู่อาชีพอันมั่นคง ตำบลเขิน อำเภอน้ำเกลี้ยง จังหวัดศรีสะเกษ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.เขิน อ.น้ำเกลี้ยง จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต 5 คน | ประชาชน 5 คน | อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เขินปูนา

รายละเอียด : การเพาะเลี้ยงปูนาจากทรัพยากรในท้องถิ่น ตำบลเขิน ลักษณะ : พ่อพันธุ์ปูนา แม่พันธุ์ปูนา

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาและยกระดับการเลี้ยงปูนา

อบรมการใช้งานและจำหน่ายผ่าน Page Facebook และ Line Platform

พัฒนา Packaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

ปูนา (อังกฤษ: Ricefield crabs) เป็นสิ่งมีชีวิตประเภทปูน้ำจืดในวงศ์ Parathelphusidae ในสกุล Somanniathelphusa แหล่งที่อยู่มักจะอยู่ในนาข้าวจึงเรียกว่า "ปูนา" ปูนาแพร่กระจายพันธุ์ทั่วไปในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้รวมถึงบางพื้นที่ของภูมิภาคเอเชียตะวันออก เกษตรกรผู้ปลูกข้าวในไทย ถือว่าปูนาเป็นศัตรูพืชของข้าว เพราะปูจะกัดกินต้นข้าวที่ปักดำใหม่ ทำให้ชาวนาต้องปักดำซ้ำหลายครั้ง นอกจากนี้ปูยังขุดรูตามคันนาทำให้คันนาไม่สามารถกักเก็บน้ำไว้ได้ แต่ปูนาก็เป็นอาหารราคาถูกและหาง่ายโดยเฉพาะกับวิถีชีวิตผู้คนในชนบท และเป็นส่วนประกอบสำหรับปรุงเป็นอาหารประเภทต่าง ๆ เช่น ส้มตำ แต่เนื่องจากปูนาในธรรมชาตินั้นมีจำนวนลดลงอย่างรวดเร็ว สาเหตุจากชาวนาใช้สารเคมีในนาข้าวกันมาก ดังนั้นทำให้เกิดสภาวะปูนาขาดแคลน วิธีหนึ่งที่สามารถแก้ปัญหานี้ได้ก็คือการนำปูนา จากธรรมชาติ มาทำการเพาะเลี้ยงซึ่งเป็นเรื่องที่ทำได้ไม่ยากนักเพราะว่าสามารถเลี้ยงปูได้ในบ่อซีเมนต์ เพื่อไว้ใช้เป็นแหล่งอาหารที่ปลอดภัยใช้บริโภคในครัวเรือน หากมีปูจำนวนมากก็สามารถนำไปจำหน่ายเป็นรายได้เสริมอีกทางหนึ่ง ตลาดเป้าหมาย กลุ่มลูกค้าตำบลเขินและพื้นที่ใกล้เคียง โดยปูนาที่จำหน่ายลูกค้าจะนำไปเพาะเลี้ยงต่อเป็นอาชีพ สภาพการแข่งขัน มีการจำหน่ายผ่านพ่อค้าคนกลาง มีการซื้อขายในราคาต่ำ จึงเริ่มมองไปที่ตลาดสินค้าออนไลน์ เพื่อให้เกษตรกรเป็นผู้จำหน่ายเองโดยไม่ผ่านพ่อค้าคนกลาง และทำให้สินค้าเป็นที่รู้จักมากขึ้น โดยอาจจะต้องเพิ่มงบประมาณในการผลิตและทำการประชาสัมพันธ์มากขึ้น เป้าหมายทางธุรกิจ เป้าหมายระยะสั้น ทำให้เป็นสินค้าเป็นที่รู้จักของคนในท้องถิ่นตำบลเขิน อำเภอน้ำเกลี้ยง จังหวัดศรีสะเกษ เป้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65025758 : โครงการแปรรูปปูนา ตำบลเขิน อำเภอน้ำเกลี้ยง จังหวัดศรีสะเกษ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.เขิน อ.น้ำเกลี้ยง จ.ศรีสะเกษ

บัญฑิต **5 คน** | ประชาชน **5 คน** | อาจารย์ **1 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากปูนา

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์จากชาวบ้านเขิน ตำบลเขินลักษณะ : เป็นปูนาที่ผ่านการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย เช่น น้ำพริกมันปูนา,น้ำปลาร้าปูนา,ปูนาสามรส,ปูนาดองน้ำปลา

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อาหารแปรรูปจากปูนา

อบรมการใช้งานและจำหน่ายผ่าน Page Facebook และ Line Platform

พัฒนา Packaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

ปูนาซึ่งถือว่าเป็นแหล่งโปรตีนและแคลเซียมชั้นดีและนำไปทำอาหาร ได้หลายชนิด เช่น นำปูไปดองน้ำปลาไว้ใส่ในส้มตำหรือยำมะม่วง เนื้อใช้ทำลาบปู มันปูใช้ทำปูอ่อง ก้ามปูใช้ทำก้ามปูนึ่ง นำไปจิ้มกับน้ำจิ้มรสแซ่บหรือนำก้ามไปผัดผงกระหรี่ ส่วนปูตัวเล็กๆ จะจับมาทำปูดองน้ำปลา ซึ่งเป็นอาหารพื้นเมืองของภาคอีสาน ปูดองน้ำปลาใช้เป็นเครื่องชูรสอาหารให้มีรสชาติอร่อยยิ่งขึ้น เช่น ส้มตำ ยำ นอกจากนี้ยังสามารถนำไปทำน้ำพริกแล้วรับประทานร่วมกับผักต้ม

ตลาดเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าตำบลเขินและพื้นที่ใกล้เคียง โดยปูที่นาจำหน่ายลูกค้าจะนำไปประกอบอาหาร ร้านอาหารอีสาน เพื่อนำไปทำส้มตำ ปูดองน้ำปลา ยำมะม่วง

สภาพการแข่งขัน

มีการจำหน่ายผ่านพ่อค้าคนกลาง มีการซื้อขายในราคาต่ำ จึงต้องนำมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ ที่หลากหลาย ไม่ว่าจะเป็นน้ำพริกมันปูนา น้ำปลาร้าปูนา ปูนาสามรส ปูนาดองน้ำปลา ขายผ่านทางออนไลน์ (Facebook Shopee Lazada) เพิ่มมูลค่า และเพิ่มช่องทางการตลาดมากขึ้น เพื่อให้เกษตรกรเป็นผู้จำหน่ายเองโดยไม่ผ่านพ่อค้าคนกลาง และทำให้สินค้าเป็นที่รู้จักมากขึ้น โดยอาจจะต้องเพิ่มงบประมาณในการผลิตและทำการประชาสัมพันธ์มากขึ้น

เป้าหมายทางธุรกิจ

เป้าหมายระยะสั้น ทำให้เป็นสินค้าเป็นที่รู้จักของคนในท้องถิ่นตำบลเขิน อำเภอน้ำเกลี้ยง จังหวัดศรีสะเกษ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

รูปหลัง

PS65025927 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบลคูบ อำเภอน้ำเกลี้ยง จังหวัดศรีสะเกษ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.คูบ อ.น้ำเกลี้ยง จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	6 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าพื้นเมือง

รายละเอียด : นำด้ายประดิษฐ์มาทอสร้างเป็นผืนผ้าพื้นเมือง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การซื้อขายออนไลน์

การใช้อินเตอร์เน็ต สื่อโซเชียล การติดป้ายประชาสัมพันธ์

การชำระเงินแบบดิจิทัล และแบบไร้สัมผัส

05 : แผนธุรกิจ

- มีการรับซื้อด้ายประดิษฐ์จากกลุ่มสมาชิกที่จะมาจัดการทำทอผ้าเพื่อแบ่งรายได้ให้กับกลุ่มสตรีในตำบล
- ผ้าทอลายพื้นเมือง อยู่ในราคา 500 บาท ต่อผืน
- ผ้าทอคล้องไหล่ลายพื้นเมือง ราคา 150 บาทขึ้นไป
- กลุ่มเป้าหมาย วันทำงานช่วงอายุ 30 ปีขึ้นไป และผู้ที่อาศัยอยู่ในจังหวัดและพื้นที่ใกล้เคียง
- ช่องทางการจัดจำหน่าย ออฟไลน์และออนไลน์
-การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ มีการสั่งสินค้าทางออนไลน์ เฟซบุ๊ก/ไลน์
-มีการออกบูธสินค้าในงาน OTOP ในจังหวัดใกล้เคียงและรวมไปถึงจังหวัดต่างๆ
- ส่งเสริมผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพโดยหัวหน้ากลุ่มจะประชุมวางแผนให้สินค้ามีการพัฒนาไปเรื่อยๆ
-จุดแข็ง ตัวสินค้ามีความทันสมัย สามารถนำมาใช้ในชีวิตประจำวันและในโอกาสต่างๆ
-จุดอ่อน นำด้ายประดิษฐ์ มาทอเป็นผืน ประยุกต์เป็นผ้าคล้องไหล่เพื่อเพิ่มมูลค่าในการจัดจำหน่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

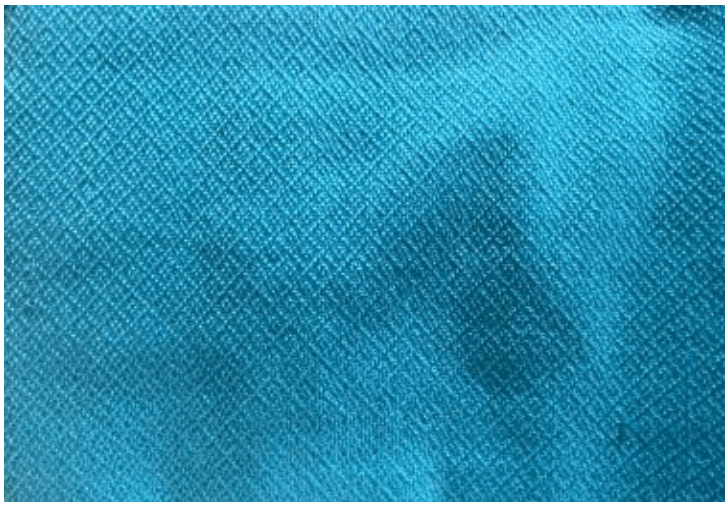
ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



PS65025936 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบลคูบ1 อำเภอน้ำเกลี้ยง จังหวัดศรีสะเกษ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.คูบ อ.น้ำเกลี้ยง จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	6 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แปรรูปผ้าทอพื้นเมือง

รายละเอียด : นำผ้าทอพื้นเมืองมาแปรรูป เช่น ผ้าคล้องไหล่

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การซื้อขายออนไลน์

การชำระเงินแบบดิจิทัล และแบบไร้สัมผัส

การใช้อินเตอร์เน็ต สื่อโซเชียล การติดป้ายประชาสัมพันธ์

05 : แผนธุรกิจ

- มีการรับซื้อด้ายประดิษฐ์จากกลุ่มสมาชิกที่จะมาจัดการทำทอผ้าเพื่อแบ่งรายได้ให้กับกลุ่มสตรีในตำบล
- ผ้าทอลายพื้นเมือง อยู่ในราคา 500 บาท ต่อผืน
- ผ้าทอคล้องไหล่ลายพื้นเมือง ราคา 150 บาทขึ้นไป
- กลุ่มเป้าหมาย วันทำงานช่วงอายุ 30 ปีขึ้นไป และผู้ที่อาศัยอยู่ในจังหวัดและพื้นที่ใกล้เคียง
- ช่องทางการจัดจำหน่าย ออฟไลน์และออนไลน์
-การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ มีการสั่งสินค้าทางออนไลน์ เฟซบุ๊ก/ไลน์
-มีการออกบูธสินค้าในงาน OTOP ในจังหวัดใกล้เคียงและรวมไปถึงจังหวัดต่างๆ
- ส่งเสริมผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพโดยหัวหน้ากลุ่มจะประชุมวางแผนให้สินค้ามีการพัฒนาไปเรื่อยๆ
-จุดแข็ง ตัวสินค้ามีความทันสมัย สามารถนำมาใช้ในชีวิตประจำวันและในโอกาสต่างๆ
-จุดอ่อน นำด้ายประดิษฐ์ มาทอเป็นผืน ประยุกต์เป็นผ้าคล้องไหล่เพื่อเพิ่มมูลค่าในการจัดจำหน่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65025945 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบลตองปิด อำเภอน้ำเกลี้ยง จังหวัดศรีสะเกษ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ตองปิด อ.น้ำเกลี้ยง จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวเกรียบเห็ดนางฟ้า, ข้าวเกรียบฟักทอง

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ที่ทำจากเห็ดออร์แกนิคที่เพาะปลูกเองในฟาร์ม/เป็นฟาร์มที่ผ่านการรับรองมาตรฐาน ได้รับมาตรฐานเป็นสินค้าอาหารปลอดภัย อุดมไปด้วยคุณค่าทางสารอาหารมากมาย มีประโยชน์ต่อการบำรุงรักษา หรือบรรเทาอาการเจ็บป่วยในร่างกายได้

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การซื้อขายออนไลน์

การใช้อินเตอร์เน็ต สื่อโซเชียล การติดป้ายประชาสัมพันธ์

การชำระเงินแบบดิจิทัล และแบบไร้สัมผัส

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment - กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออก และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 10-40 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจในขนมข้าวเกรียบและที่ใช้สีธรรมชาติไม่มีสีสังเคราะห์

Costomer Relationships – มีการติดตามผลกับลูกค้าที่ซื้อข้าวเกรียบเห็ดนางฟ้า,ข้าวเกรียบฟักทอง ไปบริโภค ว่าหลังจากที่บริโภคแล้วรสชาติเป็นอย่างไร อร่อยหรือไม่ และนำผลการบริโภคมาช่วยในการ review สินค้าด้วย และจะมีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าเดิมด้วยส่วนลด 10 เปอร์เซ็นต์

Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook ตำบลตองปิด และตลาดนัดชุมชน อ.บ.ต. ตองปิด

Value Propositions - คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือสินค้าบริโภคในราคาประหยัด สามารถเก็บไว้ได้นาน ใช้สีธรรมชาติไม่มีสีสังเคราะห์

Key Activities - กระบวนการผลิต เริ่มจากนึ่งเห็ดนางฟ้าให้สุก แล้วนำไปสับหรือปั่นให้ละเอียด ผสมเห็ดนางฟ้า น้ำต้มเห็ด แป้งมันสำปะหลัง เกลือและพริกไทยเข้าด้วยกัน ปั้นส่วนประสมห่อด้วยแรพใสให้แน่น นำไปนึ่งให้สุกแล้วแช่ในตู้เย็น หั่นเป็นแผ่นบางๆนำไปตากแดดให้แห้ง จากนั้นนำไปทอดรอให้ข้าวเกรียบพองเสมอกัน ตากให้เย็นก่อนแพ็คใส่บรรจุภัณฑ์ เพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า

Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย สูตรในการทำข้าวเกรียบเห็ดนางฟ้า, ข้าวเกรียบฟักทอง แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชน การตลาดและ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65025950 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบลตอง ปิด1 อำเภอน้ำเกลี้ยง จังหวัดศรีสะเกษ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ตองปิด อ.น้ำเกลี้ยง จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต **5 คน** | ประชาชน **5 คน** | อาจารย์ **1 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาส้มสมุนไพร

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ที่ทำจากปลาที่ผ่านกรรมวิธีการหมักด้วยเกลือ ข้าวเจ้าหรือข้าวเหนียวนึ่ง อาจเติมส่วนผสมอื่นเช่น กระเทียม พริกไทย จนมีรสเปรี้ยว

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การชำระเงินแบบดิจิทัล และแบบไร้สัมผัส

การซื้อขายออนไลน์

การใช้อินเตอร์เน็ต สื่อโซเชียล การติดป้ายประชาสัมพันธ์

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออก และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 20-60 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจในอาหารท้องถิ่น ที่หลงรักในรสชาติอาหารพื้นบ้าน
Costomer Relationships – มีการติดตามผลกับลูกค้าที่ซื้อปลาส้มสมุนไพรไปบริโภค ว่าหลังจากที่บริโภคแล้วมีความพึงพอใจในรสชาติ แล้วได้ผลที่มีความเป็นท้องถิ่นและมีความเป็นเอกลักษณ์ และนำผลการบริโภคมาช่วยในการ review สินค้าด้วย และจะมีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าเดิมด้วยส่วนลด 10 เปอร์เซ็นต์
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook ตำบลตองปิด และตลาดนัดชุมชน อ.บ.ต. ตองปิด
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือสินค้าบริโภคในราคาประหยัด สามารถเก็บไว้ได้นาน ปลอดดินประสิว และผลิตจากสมุนไพรปลอดสาร
Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการปลูกสมุนไพรจากแปลงที่ได้มาตรฐานปลอดสาร ไปสู่การเก็บเกี่ยว การคัดสรร และกระบวนการจัดเตรียมวัตถุดิบในการผลิตที่มีมาตรฐาน เพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย สูตรในการหมักปลา วัตถุดิบสมุนไพรปลอดสารพิษ แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชน การตลาด และการจัดจำหน่ายสินค้า
Key Partners – ในส่วนของผู้เกี่ยวข้องให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ จะมีสมาชิกใน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65025906 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบลน้ำเกลี้ยง อำเภอน้ำเกลี้ยง จังหวัดศรีสะเกษ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.น้ำเกลี้ยง อ.น้ำเกลี้ยง จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกทรงเครื่อง (แจ่วบอง)

รายละเอียด : น้ำพริกทรงเครื่อง (แจ่วบอง) มีส่วนผสมสมุนไพรแท้ มีรสแซ่บ สะอาด ปลอดภัย และถูกหลักอนามัย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การซื้อขายออนไลน์

การชำระเงินแบบดิจิทัล และแบบไร้สัมผัส

การใช้อินเตอร์เน็ต สื่อโซเชียล การติดป้ายประชาสัมพันธ์

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคอีสาน ที่ชื่นชอบน้ำพริกทรงเครื่อง ไม่จำกัดเพศ ไม่จำกัดอายุ
Costomer Relationships – ติดตามผลความพึงพอใจหลังการขาย และมีการจัดโปรโมชั่นสำหรับลูกค้า ซื้อน้ำพริก 3 กระปุก ในราคา 100 บาท
Channels – จัดจำหน่ายผ่านร้านค้าชุมชน ตัวแทนจำหน่าย และFacebook
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ น้ำพริกทรงเครื่องที่มีส่วนผสมจากสมุนไพร มีรสแซ่บ สะอาด ปลอดภัย และถูกหลักอนามัย
Key Activities – ผลิตและพัฒนาน้ำพริกทรงเครื่อง
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย สูตรในการทำน้ำพริกทรงเครื่อง วัตถุดิบและอุปกรณ์ แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชน การตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า
Key Partners – ในส่วนของผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ ได้แก่ ร้านค้าชุมชน ร้านค้าในชุมชน ร้านฝากขาย และตัวแทนจำหน่าย
Cost Structure – ต้นทุนจะประกอบไปด้วย ค่าวัตถุดิบและอุปกรณ์ ค่าแรงงานการผลิต ค่าการตลาดและการจัดจำหน่าย
Revenue Streams – รายได้จากการทำธุรกิจ จะได้จากการผลิตน้ำพริกทรงเครื่องจำหน่าย โดยจัดจำหน่ายที่ร้านค้าในชุมชน และจำหน่ายผ่านออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65025914 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบลน้ำเกลี้ยง1 อำเภอน้ำเกลี้ยง จังหวัดศรีสะเกษ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.น้ำเกลี้ยง อ.น้ำเกลี้ยง จ.ศรีสะเกษ

บัญฑิต **5 คน**

ประชาชน **5 คน**

อาจารย์ **1 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาส้มสมุนไพร

รายละเอียด : ปลาส้มสมุนไพร รสชาติกลมกล่อม หอมกลิ่นสมุนไพร สะอาด ถูกหลักอนามัย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การซื้อขายออนไลน์

การชำระเงินแบบดิจิทัล และแบบไร้สัมผัส

การใช้อินเตอร์เน็ต สื่อโซเชียล การติดป้ายประชาสัมพันธ์

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคอีสาน และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศและอายุ เพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจและชื่นชอบทานปลาส้ม และรักษาสุขภาพ
Costomer Relationships – ปลาส้มทอดสมุนไพรทำจากวัตถุดิบที่สด สะอาดและใหม่อยู่เสมอ มีราคาไม่แพงเพราะใช้วัตถุดิบพื้นบ้านหาได้ง่าย ทำให้มีรสชาติที่ถูกปากทำให้ลูกค้ากลับมาซื้อซ้ำ
Channels – จัดจำหน่ายโดยการขายปลีกและขายส่ง และผ่านร้านค้าชุมชน ตามตลาดนัดชุมชน รวมถึงเพิ่มช่องทางการจำหน่ายผ่านทาง Facebook และ Line
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ ปลาส้มทอดสมุนไพร รสชาติกลมกล่อม หอมกลิ่นสมุนไพร สะอาดและถูกหลักอนามัย
Key Activities – กระบวนการผลิตเริ่มจากการจัดหาวัตุดิบนำมาหมักกับปลา และทำการพัฒนาสูตรการทำเพื่อให้ได้รสชาติที่คงที่และเป็นสูตรเฉพาะตัว แล้วนำมาทำการตลาดเพื่อให้สินค้าเป็นที่รู้จักและขายสินได้มากขึ้น
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย สูตรในการทำปลาส้ม วัตถุดิบสมุนไพรปลอดสารพิษ แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชน และการจัดจำหน่ายสินค้า
Key Partners – โดยส่วนมากจะเน้นการขายเป็นขายส่งตามร้านฝากขายต่างๆ และขายปลีกให้กับลูกค้าประจำ และมีการส่งให้ร้านค้าชุมชนเพื่อให้วางจัดจำหน่าย และตลาดนัดชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65010117 : โครงการอบรมเชิงปฏิบัติการพัฒนาผลิตภัณฑ์เถาวัลย์ชุมชนสู่เก้าอี้พักผ่อนเชิงพานิชย์

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.รุ่งระวี อ.น้ำเกลี้ยง จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต **5 คน** | ประชาชน **5 คน** | อาจารย์ **2 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เก้าอี้พักผ่อนแบบทรงขาตรง

รายละเอียด : เก้าอี้พักผ่อน จากโครงสร้างเหล็กเส้นรับน้ำหนักผสมผสานด้วยเถาวัลย์ชุมชนจากกลุ่มผู้ประกอบการเถาวัลย์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การขึ้นรูป

การสาน

การเชื่อม

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจของผลิตภัณฑ์เถาวัลย์ชุมชนสู่เก้าอี้พักผ่อนเชิงพานิชย์ผ่านเครื่องมือในการจัดทำแผนธุรกิจ (Business Model Canvas) ดังต่อไปนี้

1. ผู้ร่วมงานหลักหรือ ใครเป็นตัวช่วยเรา Key Partners – ทีมงาน U2T forBCG 10 ท่าน – กลุ่มผู้นำชุมชน – กลุ่มพรมเช็ดเท้า ต.รุ่งระวี – เทศบาลตำบลรุ่งระวี – มหาวิทยาลัย ราชภัฏศรีษะเกษ
2. กิจกรรมหลัก ของเรา

Key Activities

– ขึ้นรูปผลิตภัณฑ์

ทรัพยากรหลัก

Key Resources

–เหล็กเส้น

–เถาวัลย์

คุณค่าของสินค้า และบริการ

Value Provided

– เป็นผลิตภัณฑ์ที่สร้างสรรค์ผสมผสานเหล็กเส้นกับเถาวัลย์สู่เก้าอี้พักผ่อน

ความสัมพันธ์กับลูกค้า ทำอย่างไรลูกค้าประทับใจ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65010600 : โครงการอบรมเชิงปฏิบัติการพัฒนาผลิตภัณฑ์เถาวัลย์ชุมชนสู่เก้าอี้พักผ่อนเชิงพานิชย์

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.รุ่งระวี อ.น้ำเกลี้ยง จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เก้าอี้พักผ่อนแบบทรงขาไขว้

รายละเอียด : - เก้าอี้พักผ่อน จากโครงสร้างเหล็กเส้นรับน้ำหนักผสมผสานด้วยเถาวัลย์ชุมชนจากกลุ่มผู้ประกอบการเถาวัลย์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การเชื่อม

การตัด

การสาน

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจของผลิตภัณฑ์เถาวัลย์ชุมชนสู่เก้าอี้พักผ่อนเชิงพานิชย์ผ่านเครื่องมือในการจัดทำแผนธุรกิจ(เก้าอี้ขาไขว้) ดัง ต่อไปนี้

Business Model Canvas
ผู้ร่วมงานหลักหรือ ใครเป็นตัวช่วยเรา
Key Partners
- ทีมงาน U2T for BCG 10 ท่าน
- กลุ่มผู้นำชุมชน
- กลุ่มพรมเช็ดเท้า ต.รุ่งระวี
- เทศบาลตำบลรุ่งระวี
- มหาวิทยาลัย ราชภัฏศรีษะเกษ

กิจกรรมหลัก ของเรา
Key Activities
- ขึ้นรูปผลิตภัณฑ์ คุณค่าของสินค้า และบริการValue Provided
- เป็นผลิตภัณฑ์ที่สร้างสรรค์ผสมผสานเหล็กเส้นกับเถาวัลย์สู่เก้าอี้พักผ่อน
ความสัมพันธ์กับลูกค้า ทำอย่างไรลูกค้าประทับใจ
Customer Relationships

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65028130 : โครงการอบรมเชิงปฏิบัติการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากเศษผ้าสู่เก้าอี้พักผ่อน

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ละเอาะ อ.น้ำเกลี้ยง จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต **5 คน** | ประชาชน **5 คน** | อาจารย์ **1 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เก้าอี้พักผ่อนจากเศษผ้าแบบทรงขาเอน

รายละเอียด : - เก้าอี้พักผ่อน จากโครงสร้างไม้ยางพาราชุมชนผสมผสานด้วยเส้นเศษผ้าจากกลุ่มผู้ประกอบการพรมเช็ดเท้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เครื่องจักรCNCเข้ามาช่วยในการขึ้นรูปโครงสร้าง

การจำหน่ายสินค้าด้วยการใช้สื่อ

การผสมผสานวัสดุใหม่เข้าด้วยกันให้เกิดผลิตภัณฑ์มูลค่าสูงขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

ผู้ร่วมงานหลักหรือ ใครเป็นตัวช่วยเรา ทีมงาน U2T forBCG 10 ท่าน,กลุ่มผู้นำชุมชนกลุ่มพรมเช็ดเท้า ต.ละเอาะ,เทศบาลตำบลละเอาะ,มหาวิทยาลัย ราชภัฏศรีษะเกษ
กิจกรรมหลัก ของเรา ขึ้นรูปผลิตภัณฑ์
คุณค่าของสินค้า และบริการ เป็นผลิตภัณฑ์ที่สร้างสรรค์ผสมผสานไม้ยางพารากับเศษผ้าสู่เก้าอี้พักผ่อน
ความสัมพันธ์กับลูกค้า ทำอย่างไรลูกค้าประทับใจ ลูกค้าได้ผลิตภัณฑ์ที่รักษาสิ่งแวดล้อม ปลอดมลพิษ,คุณภาพคุ้มค่ากับราคา
ช่องทางเข้าถึงลูกค้า กลุ่มสมาชิกมีช่องทางการจัดจำหน่าย โดยสามารถสั่งออเดอร์ได้โดยทางออฟไลน์ และทางออนไลน์ ,ติดต่อโดยตรงจากกลุ่มฯ ,Facebook

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

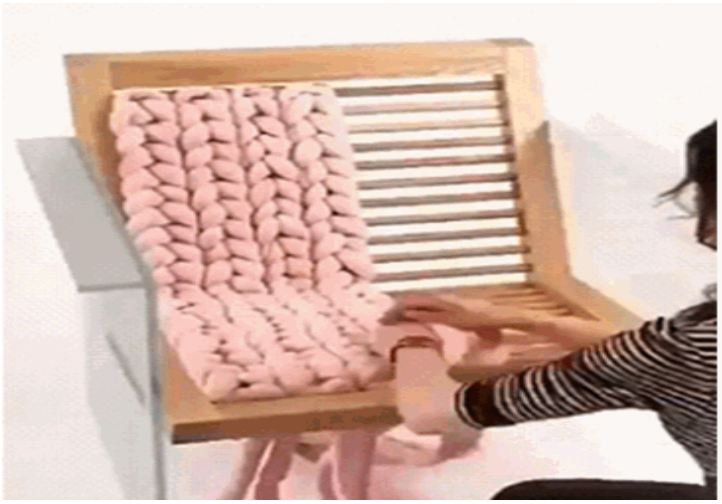
ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



PS65028132 : โครงการอบรมเชิงปฏิบัติการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากเศษผ้าสู่เก้าอี้พักผ่อน

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ละเอาะ อ.น้ำเกลี้ยง จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เก้าอี้พักผ่อนจากเศษผ้าแบบทรงขาตรง

รายละเอียด : เก้าอี้พักผ่อน จากโครงสร้างไม้ยางพาราชุมชนผสมผสานด้วยเส้นเศษผ้าจากกลุ่มผู้ประกอบการพรมเช็ดเท้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การนำเครื่องจักรCNCเข้ามาช่วยในการขึ้นรูปโครงสร้าง

การจำหน่ายสินค้าด้วยสื่อออนไลน์

การผสมผสานวัสดุใหม่เข้าด้วยกันเพื่อเพิ่มมูลค่า

05 : แผนธุรกิจ

ผู้ร่วมงานหลักหรือ ใครเป็นตัวช่วยเรา ทีมงาน U2T forBCG 10 ท่าน ,กลุ่มผู้นำชุมชน,กลุ่มพรมเช็ดเท้า ต.ละเอาะ,เทศบาลตำบลละเอาะ,มหาวิทยาลัย ราชภัฏศรีษะเกษ
กิจกรรมหลัก ของเรา ขึ้นรูปผลิตภัณฑ์
คุณค่าของสินค้า และบริการ เป็นผลิตภัณฑ์ที่สร้างสรรค์ผสมผสานไม้ยางพารากับเศษผ้าสู่เก้าอี้ผักผ่อน
ความสัมพันธ์กับลูกค้า ทำอย่างไรลูกค้าประทับใจลูกค้าได้ผลิตภัณฑ์ที่รักษาสิ่งแวดล้อม ปลอดมลพิษ,คุณภาพคุ้มค่ากับราคา
กลุ่มลูกค้าคือใคร กลุ่มวัยทำงาน ถึง วัยเกษียณ/ข้าราชการ/พนักงานของภาครัฐและเอกชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

รายงานสรุปโครงการ

มหาวิทยาลัยสู่ตำบล
"สร้างรากแก้วให้ประเทศ"
UNIVERSITY TO TAMBOM

Snapshot C01-C06

PS65011505 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ผ้าทอมือภูมิปัญญาท้องถิ่น

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.บก อ.โนนคูณ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์ผ้าทอมือ

รายละเอียด : กรอกข้อมูลเองเด้อ ยอดขายขั้นต่ำกับรายละเอียดสินค้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ โปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สื่อโซเชียล

Facebook

Line

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจผลิตภัณฑ์กระเป๋าจากผ้าทอ เป็นการเป็นรูปจากผ้า เป็นกระเป๋า เพื่อเพิ่มสินค้าและรายได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65011510 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์กระเป๋าผ้าทอมือภูมิปัญญาท้องถิ่น

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.บก อ.โนนคูณ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์ผ้าทอมือ

รายละเอียด : ผ้าทอมือ มีการย้อมสีจากวัสดุธรรมชาติ ซึ่งมีหลากหลายสี และมีการแปรรูปหลายรูปแบบ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ โปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Line

Facebook

สื่อโซเชียล

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจผลิตภัณฑ์ผ้าทอมือ จากภูมิปัญญาท้องถิ่นชุมชนตำบลบก ซึ่งสามารถสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชน และรักษาการสวมใส่ผ้าไทยไว้ให้อยู่กับคนไทย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65025980 : ผ้ามัดหมี่ลายขอพระราชทาน

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.โพธิ์ อ.โนนคูณ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าลายขอพระราชทาน

รายละเอียด : เป็นการนำเส้นใยไหมมาย้อมสีแล้วนำมาทอไปตามลวดลายลักษณะที่เป็นเอกลักษณ์ของผ้าลายขอพระราชทาน ที่มีลักษณะเป็นตัว "S"

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การนำผ้าลายขอพระราชทานที่มีอยู่มาแปลรูป โดยนำมาตัดเย็บเป็นเครื่องประดับ

เสื้อผ้า ในรูปแบบที่สวยงามทันสมัยเพิ่มมากขึ้น

การนำเทคโนโลยีสื่อที่มีอยู่มาใช้ในการออกแบบลวดลายเพื่อตัดเย็บ

05 : แผนธุรกิจ

มีการจัดทำแผนงานโดยมีการศึกษาวิธีและขั้นตอนในการผลิตสินค้าผลิตภัณฑ์ผ้าลายขอพระราชทานเพื่อจะที่ส่งออกสู่ตลาด โดยรูปแบบการส่งออกเป็นไปในรูปแบบการส่งเสริมตลาดออนไลน์ ทางเราได้มีการนำผ้าไหมมาแปรรูปโดยจะนำมาทอเป็นเสื้อผ้า,กระเป๋า,ผ้าสไบ โดยนำมาทอให้เป็นลายขอเพื่อเพิ่มราคาของสินค้าผลิตภัณฑ์นั้นๆ โดยมีการจัดตั้งเพจประจำตำบลเพื่อง่ายและสะดวกต่อการโฆษณาขายสินค้าผลิตภัณฑ์และแจ้งข่าวสารเกี่ยวกับสินค้าผลิตภัณฑ์แ มีการกำหนดราคาให้เป็นไปตามความเหมาะ ที่สร้างกำไรและไม่ขาดทุน ซึ่งมีลวดลายที่สวยงาม โดยกลุ่มเป้าหมายหลักคือบุคลากรภาครัฐผู้ที่สนใจ กลุ่มเป้าหมายรองคือประชาชนทั้งในพื้นที่และนอกพื้นที่ รวมไปถึงพ่อค้าคนกลางที่สนใจในสินค้าผลิตภัณฑ์ รูปแบบการขายมีทั้ง ปลีก-ส่ง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

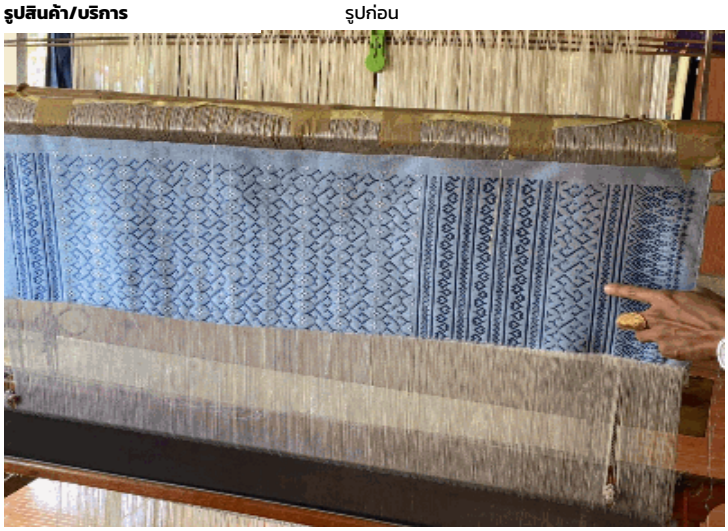
ออฟไลน์ : U2T for BCG ตำบลโพธิ์ อำเภอโนนคูณ จังหวัดศรีสะเกษ

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลโพธิ์ อำเภอโนนคูณ จังหวัดศรีสะเกษ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง

PS65028229 : การส่งเสริมตลาดออนไลน์

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.โพธิ์ อ.โนนคูณ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าลายขอพระราชทาน

รายละเอียด : เป็นการนำเส้นใยไหมมาย้อมสีแล้วนำมาทอไปตามลวดลายลักษณะที่เป็นเอกลักษณ์ของผ้าลายขอพระราชทาน ที่มีลักษณะเป็นตัว "S"

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำ App ต่างๆที่สร้างขึ้นเพื่อเป็นช่องทางในการขายสินค้าและยริการเพื่อความสะดวกรวดเร็ว เช่น Shopee Lazada Facebook เป็นต้น

การนำเทคโนโลยีเข้ามาเพื่อเป็นช่องทางการขายสินค้าและบริการแก่กลุ่มลูกค้าเพิ่มมากขึ้น ในปัจจุบันสื่อเป็นสิ่งสำคัญในการโฆษณะประชาสัมพันธ์ข่าวสารต่างๆให้บุคคลอื่นทราบ เรา

05 : แผนธุรกิจ

มีการจัดทำแผนงานโดยมีการศึกษาวิธีและขั้นตอนในการผลิตสินค้าผลิตภัณฑ์ผ้าลายขอพระราชทานเพื่อจะที่ส่งออกสู่ตลาด โดยรูปแบบการส่งออกเป็นไปในรูปแบบการส่งเสริมตลาดออนไลน์ ทางเราได้มีการนำผ้าไหมมาแปรรูปโดยจะนำมาทอเป็นเสื้อผ้า,กระเป๋า,ผ้าสไบ โดยนำมาทอให้เป็นลายขอเพื่อเพิ่มราคาของสินค้าผลิตภัณฑ์นั้นๆ โดยมีการจัดตั้งเพจประจำตำบลเพื่อง่ายและสะดวกต่อการโฆษณาขายสินค้าผลิตภัณฑ์และแจ้งข่าวสารเกี่ยวกับสินค้าผลิตภัณฑ์แ มีการกำหนดราคาให้เป็นไปตามความเหมาะ ที่สร้างกำไรและไม่ขาดทุน ซึ่งมีลวดลายที่สวยงาม โดยกลุ่มเป้าหมายหลักคือบุคลากรภาครัฐผู้ที่สนใจ กลุ่มเป้าหมายรองคือประชาชนทั้งในพื้นที่และนอกพื้นที่ รวมไปถึงพ่อค้าคนกลางที่สนใจในสินค้าผลิตภัณฑ์ รูปแบบการขายมีทั้ง ปลีก-ส่ง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T for BCG ตำบลโพธิ์ อำเภอโนนคูณ จังหวัดศรีสะเกษ

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลโพธิ์ อำเภอโนนคูณ จังหวัดศรีสะเกษ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65016736 : ผ้าทอเบญจศรี By หนองกุง

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.หนองกุง อ.โนนคูณ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าทอเบญจศรี by หนองกุง

รายละเอียด : ผ้าทอเบญจศรี by หนองกุง เช่น ผ้าคลุมไหล่ ผ้ากระดาษทิชชู

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การย้อมผ้าทอเบญจศรีด้วยสีธรรมชาติ

จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่าน Facebook

จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่าน Shopee

05 : แผนธุรกิจ

ส่วนที่ 1 สรุปความเป็นมาของธุรกิจ/ผู้บริหารโครงการ
1. ชื่อกิจการ
- ผ้าทอเบญจศรี by หนองกุง
2. ที่ตั้งของสถานที่ประกอบการ
- อบต.หนองกุง
3. ประเภทสินค้าและบริการ
- ผ้าคลุมไหล่ ผ้ากระดาษทิชชู
4. มูลเหตุจูงใจหรือแรงบันดาลใจที่ทำให้ประกอบธุรกิจหรือขยายกิจการ
- เนื่องจากในตำบลหนองกุงมีการทอผ้าอย่างแพร่หลาย จึงมีความสนใจในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายมากยิ่งขึ้น
5. ระยะเวลาการก่อตั้ง
- ดำเนินการมาแล้วมากกว่า 1 ปี

วัตถุประสงค์
-เพื่อพัฒนาสินค้า/บริการให้มีมูลค่าสูงขึ้น
ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์สถานการณ์ (SWOT Analysis)
การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค
=จุดแข็ง ปัจจัยภายในองค์กรที่ทำให้กิจการมีความได้เปรียบคู่แข่ง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T for BCG ตำบลหนองกุง จังหวัดศรีสะเกษ

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลหนองกุง จังหวัดศรีสะเกษ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65025527 : การส่งเสริมตลาดออนไลน์

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.หนองกุง อ.โนนคูณ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าทอเบญจศรี by หนองกุง

รายละเอียด : ผ้าทอเบญจศรี Byตำบลหนองกุง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ โปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การย้อมผ้าทอเบญจศรีด้วยสีธรรมชาติ

จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่าน Facebook

จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่าน Shopee

05 : แผนธุรกิจ

ส่วนที่ 1 สรุปความเป็นมาของธุรกิจ/ผู้บริหารโครงการ
1. ชื่อกิจการ
- ผ้าทอเบญจศรี by หนองกุง
2. ที่ตั้งของสถานที่ประกอบการ
- อบต.หนองกุง
3. ประเภทสินค้าและบริการ
- ผ้าคลุมไหล่ ผ้ากระดาษทิชชู
4. มูลเหตุจูงใจหรือแรงบันดาลใจที่ทำให้ประกอบธุรกิจหรือขยายกิจการ
- เนื่องจากในตำบลหนองกุงมีการทอผ้าอย่างแพร่หลาย จึงมีความสนใจในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายมากยิ่งขึ้น
5. ระยะเวลาการก่อตั้ง
- ดำเนินการมาแล้วมากกว่า 1 ปี

วัตถุประสงค์
-เพื่อพัฒนาสินค้า/บริการให้มีมูลค่าสูงขึ้น

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์สถานการณ์ (SWOT Analysis)
การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค
=จุดแข็ง ปัจจัยภายในองค์กรที่ทำให้กิจการมีความได้เปรียบคู่แข่ง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T for BCG ตำบลหนองกุง จังหวัดศรีสะเกษ

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลหนองกุง จังหวัดศรีสะเกษ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65016469 : การย้อมผ้าไหมด้วยสีธรรมชาติ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.เหล่ากวาง อ.โนนคูณ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : การย้อมผ้าไหมด้วยสีธรรมชาติ

รายละเอียด : ผลิตจากเส้นไหมบ้านแท้ โดยการเลี้ยงไหมเองของชุมชน ย้อมด้วยสีธรรมชาติ สีเนียนสวย ไม่ฉูดฉาด ไม่ตกสี ไม่มีสารเคมี เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ผลิตภัณฑ์ผ้าไหมที่ทนทาน อบอุ่น ยิ่งใช้นานยิ่งนุ่ม เป็นผลิตภัณฑ์ที่ทรงคุณค่าทางวัฒนธรรม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องทุ่นแรง

การวัดตวงปริมาณวัตถุดิบที่แน่นอน

การขายออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segments กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และอาศัยอยู่ในชุมชนไม่จำกัดเพศ โดยกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่อยู่ในช่วงอายุ 40 ปีขึ้นไป รวมไปถึงบุคคลทั่วไปที่สนใจและชื่นชอบผ้าไหมย้อมสีธรรมชาติ
Customer Relationships การติดตามผลกับลูกค้าที่ซื้อผลิตภัณฑ์ผ้าไหมย้อมสีธรรมชาติ ลูกค้าชอบในลวดลายผ้าและกลับมาซื้อผลิตภัณฑ์ซ้ำ
Channels จัดจำหน่ายผ่าน Facebook U2T ตำบลเหล่ากวาง รวมถึงจำหน่ายที่บ้าน
Value Propositions ได้ลวดลายผ้าที่แปลกใหม่มีความน่าสนใจ ผ้าไหมที่ได้จากการย้อมด้วยสีธรรมชาติมีสีติดคงทนและมีผิวสัมผัสนุ่มนวล
Key Partners ในส่วนของผู้ให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ จะมี กลุ่มทอผ้าไหมของชุมชน องค์การบริหารส่วนตำบลเหล่ากวาง มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ
Cost Structure ต้นทุนจะประกอบไปด้วย ค่าวัตถุดิบในการเตรียมเส้นไหม ค่าแรงงาน ค่าบรรจุภัณฑ์ ค่าการตลาด และค่าสาธารณูปโภคต่างๆ
Revenue Streams รายได้จากการทำธุรกิจ จะได้จากการขายเส้นไหม ผ้าไหม จำหน่ายผ่านออนไลน์ จำหน่ายผ่านการจัดบูทและออกงานต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T ตำบลเหล่ากวาง

ออนไลน์ : U2T ตำบลเหล่ากวาง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65025569 : การพัฒนาลายผ้าเพื่อการส่งเสริมตลาดออนไลน์

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.เหล่ากวาง อ.โนนคูณ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : การย้อมผ้าไหมด้วยสีธรรมชาติ

รายละเอียด : ผลิตจากเส้นไหมบ้านแท้โดยการเลี้ยงไหมเองของคนในชุมชน ย้อมด้วยสีธรรมชาติ สีเนียนสวย ไม่ฉูดฉาด ไม่ตกสี ไม่มีสารเคมี เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ผลิตภัณฑ์ผ้าไหมที่ทนทาน อบอุ่น ยิ่งใช้นานยิ่งมีผิวสัมผัสที่นุ่มนวล

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องทุ่นแรง

การผสมผสานลวดลายสมัยใหม่กับลวดลายดั่งเดิม

การขายออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segments กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และอาศัยอยู่ในชุมชนไม่จำกัดเพศ โดยกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่อยู่ในช่วงอายุ 40 ปีขึ้นไป รวมไปถึงบุคคลทั่วไปที่สนใจและชื่นชอบผ้าไหมย้อมสีธรรมชาติ
Customer Relationships การติดตามผลกับลูกค้าที่ซื้อผลิตภัณฑ์ผ้าไหมย้อมสีธรรมชาติ ลูกค้าชอบในลวดลายผ้าและกลับมาซื้อผลิตภัณฑ์ซ้ำ
Channels จัดจำหน่ายผ่าน Facebook U2T ตำบลเหล่ากวาง รวมถึงจำหน่ายที่บ้าน
Value Propositions ได้ลวดลายผ้าที่แปลกใหม่มีความน่าสนใจ ผ้าไหมที่ได้จากการย้อมด้วยสีธรรมชาติมีสีติดคงทนและมีผิวสัมผัสนุ่มนวล
Key Partners ในส่วนของผู้ให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ จะมี กลุ่มทอผ้าไหมของชุมชน องค์การบริหารส่วนตำบลเหล่ากวาง มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ
Cost Structure ต้นทุนจะประกอบไปด้วย ค่าวัตถุดิบในการเตรียมเส้นไหม ค่าแรงงาน ค่าบรรจุภัณฑ์ ค่าการตลาด และค่าสาธารณูปโภคต่างๆ
Revenue Streams รายได้จากการทำธุรกิจ จะได้จากการขายเส้นไหม ผ้าไหม จำหน่ายผ่านออนไลน์ จำหน่ายผ่านการจัดบูทและออกงานต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T ตำบลเหล่ากวาง

ออนไลน์ : U2T ตำบลเหล่ากวาง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65009688 : เข็ดกลัดผีเสื้อจากเศษผ้าไหม

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.บึงบูรพ์ อ.บึงบูรพ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เข็มกลัดผีเสื้อจากผ้าไหม

รายละเอียด : เข็มกลัดชิ้นเล็กแต่ก็นับเป็นหนึ่งความภูมิใจที่ได้สรรสร้างขึ้นมาทำให้อยู่ในราคาที่จับต้องได้ มีคุณค่าทางจิตใจ และได้สินค้าที่ทำมาจากผ้าไหมด้วยเช่นกัน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบบรรจุพัฒนา

การออกแบบแบนด์สินค้า

การสร้างช่องทางการขาย

05 : แผนธุรกิจ

ผ้าไหมไทย เป็นผ้าไหมซึ่งมีเอกลักษณ์เฉพาะตัวแตกต่างจากผ้าไหมทั่วไป กล่าวคือ มีแสงแววาวเป็นมันเลื่อม เนื้อผ้าแข็งไม่เรียบ อ่อนนุ่ม มีน้ำหนัก บางชนิดเป็นปุ่มปมอันเนื่องมาจากระดับคุณภาพซึ่งเกิดในกระบวนการผลิตแต่ก็ทำให้ได้รับความนิยมของคนบางกลุ่มเพราะดูแล้วมีความแปลกตาผ้าไหม" เป็นเครื่องนุ่งห่มของคนไทยมาอย่างช้านาน โดยเฉพาะในภาคอีสานที่มีการเลี้ยง "ตัวไหม" สกัดเอา "เส้นไหม" ถักทอออกมาเป็นผ้าเพื่อใช้นุ่งห่ม ผ้าไหมจึงเป็นผลิตภัณฑ์

ซึ่งตำบลบึงบูรพ์ อำเภอบึงบูรพ์ มีการทอผ้าไหมในหลายๆชุมชน แต่ด้วยสถานการณ์ในปัจจุบัน วัตถุ อุปกรณ์ต่างได้ปรับขึ้นราคามาก ทำให้ราคาขายผ้าไหมปรับตัวสูงเช่นกัน ทำให้สามารถขายผ้าไหมได้น้อยลง ดังนั้นทางกลุ่ม U2T FOR BCG ตำบลบึงบูรพ์ อำเภอบึงบูรพ์ จังหวัดศรีสะเกษ ร่วมกับ พัฒนาชุมอำเภอบึงบูรพ์ และผู้นำชุมชนตำบลบึงบูรพ์ จึงเกิดไอเดียการเพิ่มมูลค่าให้กับผ้าไหม โดยทำเข็ดกลัดผีเสื้อ เพื่อเป็นเครื่องประดับ และของฝาก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65010368 : เข็มกลัดดอกลำดวนจากผ้าฝ้ายและผ้าไหม

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.บึงบูรพ์ อ.บึงบูรพ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เข็มกลัดดอกลำดวนจากผ้าไหม

รายละเอียด : เข็มกลัด ดอกลำดวน ดอกลำดวน เป็นดอกไม้ประจำจังหวัดศรีสะเกษ ได้ออกแบบ และ ประดิษฐ์ ดอกลำดวน ด้วยลักษณะที่เหมือนจริง สวยงาม มีคุณค่า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การเพิ่มช่องทางการจำหน่าย

การออกแบบบรรจุภัณฑ์

การออกแบบตราสินค้า

05 : แผนธุรกิจ

นับตั้งแต่สมัยก่อนที่อำเภอบึงบูรพ์มีการตัดเย็บผ้าไหมเป็นจำนวนมาก และได้มองถึงคุณค่าของผ้าไหมที่ถูกเจียนออก เลยนำผ้าไหมส่วนนั่นมาแปรรูปด้วยฝีมือภูมิปัญหาของชาวบ้านที่นำผ้าไหม มาเย็บปักถักร้อยจนได้มาเป็นเข็ดกลัดดอกลำดวนขึ้นมา ดอกลำดวนยยังเป็นดอกไม้ประจำจังหวัดศรีสะเกษ ถึงแม้จะเป็นเข็มกลัดชิ้นเล็กแต่ก็นับเป็นหนึ่งความภูมิใจที่ได้สรรสร้างขึ้นมาทำให้อยู่ในราคาที่จับต้องได้ มีคุณค่าทางจิตใจ และได้สินค้าที่ทำมาจากผ้าไหมด้วยเช่นกัน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 40,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65018298 : การส่งเสริมและพัฒนาผลิตภัณฑ์ตะกร้าสานจากเส้นพลาสติก ตำบลเป๊าะ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.เป๊าะ อ.บึงบูรพ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภันฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตะกร้าสานพลาสติก เป๊าะวอเอ๊ะ

รายละเอียด : กระเป๋าสานพลาสติกใช้เส้นพลาสติกแทนวัสดุจากธรรมชาติ สานให้เป็นรูปทรงต่างๆมีรูปแบบที่ทันสมัยมากขึ้น มีลวดลายและสีสันที่สวยงาม มีความคงทน แข็งแรง น้ำหนักเบา สะดวกแก่การใช้สอย ดูแลรักษาง่าย ไม่เกิดเชื้อรา

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

2. ใช้โปรแกรม Adobe Illustrator ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์/ โลโก้สินค้า

1. ใช้ช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล ได้แก่ fanpage facebook

3. ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

- ผลิตภัณฑ์ตะกร้าสานพลาสติก เป็นสินค้าที่ผลิตด้วยมือมีรูปแบบมากมาย สามารถทำตามแบบที่ลูกค้าต้องการได้ ผลิตภัณฑ์มีความคงทน แข็งแรง น้ำหนักเบา สะดวกแก่การใช้สอย ดูแลรักษาง่าย ไม่เกิดเชื้อรา สีสันสวยงาม ตัวผลิตภัณฑ์แฝงไว้ซึ่งงานฝีมือของภูมิปัญญาท้องถิ่น มีรูปแบบที่หลากหลายสามารถผลิตตามความต้องการของผู้ใช้งาน จากอุปกรณ์วัตถุพลาสติกคุณภาพดี เนื้อละเอียดเหนียว กระบวกการผลิตใช้เส้นพลาสติกแทนวัสดุจากธรรมชาติ สานให้เป็นรูปทรงต่างๆ เริ่มจากตะกร้าใส่ของหลากหลายขนาด จากนั้นก็ได้พัฒนาให้มีรูปแบบที่ทันสมัยมากขึ้น มีสีสันที่สวยงาม ซึ่งการใช้เส้นพลาสติกสามารถทำได้ง่ายกว่า เพราะมีความอ่อนนิ่ม เหนียว ยืดหยุ่นได้ดี สามารถหักพับได้ วัสดุมีความคงทน ทำให้สานได้ง่ายและรวดเร็ว

ต้นทุนจะประกอบไปด้วย

-เส้นพลาสติก 150-200 บาท/กิโลกรัม

เส้นพลาสติก 1 กิโลกรัมได้ตะกร้า 4 ใบ เท่ากับ 37.5 บาท/ตะกร้า 1 ใบ

-สายยางสำหรับทำหูตะกร้า 55 บาท/10 เมตร

ตะกร้า 1 ใบใช้สายยาง 1 เมตร เท่ากับ 5.5 บาท/ตะกร้า 1 ใบ

-ลวดสำหรับทำหูตะกร้า 25 บาท/ม้วน

ตะกร้า 1 ใบใช้ลวด 1 เมตร เท่ากับ 2.5 บาท/ตะกร้า 1 ใบ

ราคาขายต่อชิ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

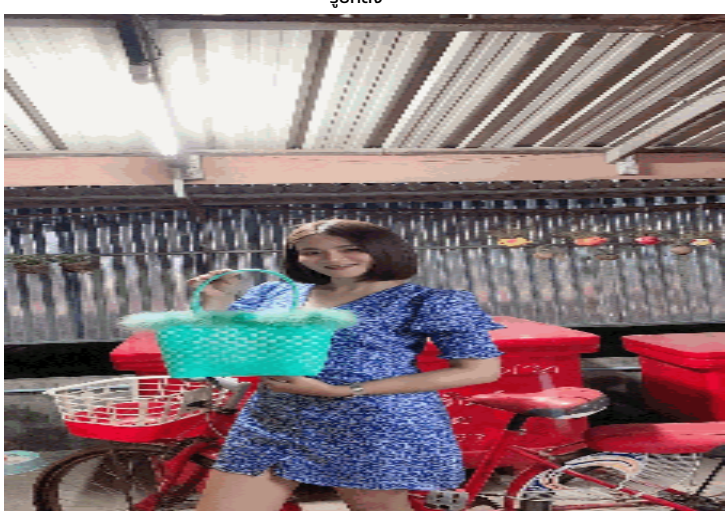
08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง



PS65018320 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์ผ้าไหมบ้านหนองคู ตำบลเป๊าะ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.เป๊าะ อ.บึงบูรพ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าไหม ณ เป๊าะ

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ผ้าไหมทอมือจะมีทั้งลวดลายแบบดั้งเดิมและแบบผสมผสาน มีการย้อมสีของผ้าไหมแบบธรรมชาติและแบบสีสังเคราะห์เพื่อให้มีสีที่หลากหลายและมีลวดลายมัดหมี่ที่มีการประยุกต์เพื่อที่จะให้มีความทันสมัยและตรงตามความต้องการของลูกค้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

3. ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

1. ใช้ช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล ได้แก่ fanpage facebook

2. ใช้โปรแกรม Adobe Illustrator ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์/ โลโก้สินค้า

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ผ้าไหมทอมือมีคุณค่าทางวัฒนธรรมวิถีดั้งเดิม มีการอนุรักษ์สืบสานจากรุ่นสู่รุ่น การทอผ้าไหมจะมีทั้งลวดลายแบบดั้งเดิมและแบบผสมผสาน มีการย้อมสีของผ้าไหมแบบธรรมชาติและแบบสีสังเคราะห์เพื่อให้มีสีที่หลากหลายและมีลวดลายมัดหมี่ที่มีการประยุกต์เพื่อที่จะให้มีความทันสมัยและตรงตามความต้องการของลูกค้า กระบวนการผลิต เริ่มจากการเลือกเส้นไหมที่มีคุณภาพ ออกแบบลวดลายเพื่อทำการมัดหมี่ การย้อมสีเส้นไหมเพื่อให้ได้สีตามที่ต้องการโดยมีทั้งการย้อมด้วยสีจากธรรมชาติและสีสังเคราะห์ การทอผ้าไหมจะใช้กี่ทอผ้าเพื่อให้เกิดเป็นผืนผ้าและมีลวดลายเป็นเอกลักษณ์เฉพาะของการมัดหมี่ เมื่อได้ผ้าทอเป็นผืนแล้วนำไปแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ ต่อไป ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย เส้นไหม ลวดลายการมัดหมี่ โดยมัดแบบลายโบราณและแบบที่เป็นลายประยุกต์ที่มีความทันสมัยเพื่อให้เข้ากับปัจจุบัน ฟืมทอผ้าไหม กี่ทอผ้าไหม แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นกลุ่มสตรีและสมาชิกในกลุ่ม การตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า จำหน่ายสินค้าผ่านfacebookส่วนตัวและออกบูธตามหน่วยงานราชการ กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่เป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือและอาศัยอยู่ในชุมชนส่วนใหญ่จะเป็นเพศหญิง โดยมีอายุ 30 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจในเรื่องผ้าไหมทอมือถือว่าเป็นการอนุรักษ์วัฒนธรรมและยังเป็นเครื่องแต่งกายและเครื่องประดับที่มีความสวยงาม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

PS65025970 : การเสริมสร้างเศรษฐกิจในต.ท่าคล้อ อ.เบญจลักษ์ จ.ศรีสะเกษ จากการการเลี้ยงปลาดุก ปลานิลและกบ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ท่าคล้อ อ.เบญจลักษ์ จ.ศรีสะเกษ

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภันฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาดุกแดดเดียว,กบแดดเดียว,ปลาส้ม,น้ำพริกปลา,ปลาร้า

รายละเอียด : สินค้าที่ใช้ในการแปรรูปเป็นของชาวบ้านในท้องที่ช่วยเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์ และยังเป็นการถนอมอาหาร สามารถเก็บไว้ได้นานขึ้นปลาดุกแดดเดียวขายกิโลกรัมละ200บ.,กบแดดเดียวขายกิโลกรัมละ200บ,ปลาส้มขายกิโลกรัมละ170บ,น้ำพริกปลากระปุก35บ.,ปลาร้าขายกิโลกรัมละ50บ.

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1. นวัตกรรมการเลี้ยงปลาดุก ปลานิลและกบ ใน ต.ท่าคล้อ อ.เบญจลักษ์ จ.ศรีสะเกษ
2. เทคโนโลยีการแปรรูปปลาดุกและปลานิลให้เป็นผลิตภัณฑ์ปลาส้ม ปลาร้าและปลาแดดเดียว
3. เทคโนโลยีการแปรรูปกบให้เป็นผลิตภัณฑ์กบแดดเดียว

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่สนใจ และบุคคลที่อาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ เพราะเป็นผลิตภัณฑ์ที่ที่เป็นจำพวกอาหารสามารถรับประทานได้ทุกเพศทุกวัย โดยใส่ใจการผลิต/เพาะเลี้ยง/แปรรูป ให้ถูกหลักสุขอนามัย
Costomer Relationships – ติดตามผลสอบถามจากลูกค้าว่ามีผลตอบรับเป็นอย่างไร คุณภาพผลิตภัณฑ์เป็นอย่างไร ความสะอาดของผลิตภัณฑ์ และปรับปรุงแก้ไขผลิตภัณฑ์
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook โดยจัดตั้งแฟนเพจขึ้น และตลาดนัดในเขตพื้นที่ชุมชน รวมถึงจำหน่ายที่บ้านของกลุ่มสมาชิก
Value Propositions – สิ่งที่ลูกค้าจะได้รับ ผลิตภัณฑ์ปลาดุก ปลานิลและกบ ที่มีทั้งผลิตภัณฑ์และผลิตภัณฑ์แบบแปรรูป เช่น การทำปลาแดดเดียว กบแดดเดียว การทำปลาส้ม การทำน้ำพริกปลา และการทำปลาร้า เพื่อทำให้ผลิตภัณฑ์เก็บได้นานขึ้น และยังช่วยเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า
Key Activities – กระบวกการผลิต การเพาะเลี้ยง ปลาดุก ปลานิลและกบ / การแปรรูป / บรรจุ /
จัดส่งโปรโมทและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ตามพื้นที่นำร่อง
Key Resources – เทคนิควิธีการเลี้ยง ปลาดุก ปลานิลและกบ ให้มีประสิทธิภาพและการแปรรูปให้ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพที่ดีถูกหลักสุขอนามัยสะอาดปลอดภัยเหมาะสมกับทุกเพศทุกวัย
Key Partners – ในส่วนของผู้เกี่ยวให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ จะมี เกษตรอำเภอ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

PS65026000 : การเสริมสร้างเศรษฐกิจในต.ท่าคล้อ อ.เบญจลักษ์ จ.ศรีสะเกษ จากผ้าไหมและผ้าฝ้าย

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ท่าคล้อ อ.เบญจลักษ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แส่วเสื้อ ไหมฝ้าย ,กระเป๋าผ้าไหมผ้าฝ้ายท่าคล้อ

รายละเอียด : เสื้อแส่วขนาด ใหญ่ผ้าธรรมดา ราคา500บาท ,ผ้าไหมราคา 1000-2000 บาท ตามไซต์ ขนาด ปานกลาง ผ้าธรรมดาราคา 300บาท,ผ้าไหม ราคา800-1500บาท ขนาด เล็กผ้าธรรมดา ราคา100-300บาท ผ้าไหมราคา 500บาท กระเป๋าผ้าไหมผ้าฝ้าย ท่าคล้อราคา 150/ชิ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านสังคมวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1. วิธีการแส่วเสื้อผ้าไหมผ้าฝ้ายที่มีลายเป็นอัตลักษณ์ของ ต.ท่าคล้อ อ.เบญจลักษ์ จ. ศรีสะเกษ

2. วิธีการแส่วกระเป๋าผ้าไหมผ้าฝ้ายที่มีลายเป็นอัตลักษณ์ของ ต.ท่าคล้อ อ.เบญจลักษ์ จ. ศรีสะเกษ

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือและภาคอื่นๆ และอาศัยอยู่ในชุมชน ทั้งในกลุ่มภาครัฐและและเอกชนไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 30 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจและแลเห็นคุณค่าในผลิตภัณฑ์

Customer Relationships – มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากใช้แล้วได้ผลเป็นอย่างไร มีความพอใจจากผลิตภัณฑ์แค่ไหน การตอบรับดีไหมใช้ดีหรือไม่ ความคงทนแค่ไหนและมีการแนะนำเพื่อนมาซื้อเพิ่มไหม และนำผลการใช้มาช่วยในการ review สินค้าด้วย และจะมีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าเดิมด้วยส่วนลด 10 เปอร์เซ็นต์

Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook และตลาดประชารัฐบริเวณ ศูนย์ราชการจังหวัดศรีสะเกษ รวมถึงจำหน่ายที่บ้าน ซึ่งเป็นศูนย์เรียนรู้เกี่ยวกับการทอผ้าที่ใช้สีธรรมชาติและลวดลายแส่วผ้าที่เป็นอัตลักษณ์ของตำบลท่าคล้อ

Value Proposities – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ ได้ใช้ผลิตภัณฑ์ที่มีอัตลักษณ์ จากการแส่วเสื้อ และกระเป๋าที่มีลายเป็นอัตลักษณ์ โดยการใช้สีย้อมผ้าตามชาติ ได้ใช้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ คงทน และสวยงามจากการแส่วหรือปักด้วยมือซึ่งการทำด้วยมือมันจะคงทนใช้ได้นานและได้ความละเอียดอ่อน ได้มาตรฐาน

Key Activities – กระบวกการผลิต เริ่มจากการย้อมสีผ้าจากเปลือกไม้ธรรมชาติ และนำผ้าที่ย้อมสีตามชอบแล้วนำมาปักหรือแสวใส่เสื้อจากเสื้อธรรมดาให้มีลวดลายจากการปักหรือแส่วที่สวยงามตามอัตลักษณ์ การผลิตและบรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

PS65007278 : การพัฒนากระติ๊บข้าวบ้านฯให้ดูมีคุณค่า

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.เสียว อ.เบญจลักษ์ จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระติบข้าวเหนียว

รายละเอียด : กระติบข้าวเหนียวเป็นภาชนะสำหรับใส่ข้าวเหนียวนึ่งนิยมใช้กันในผู้ที่บริโภคข้าวเหนียวในภาคเหนือและภาคอีสานกระติบข้าวเหนียวที่สานนั้นจะมีน้ำหนักเบาและระบายอากาศได้ดีทำให้ไอน้ำระเหยออกไปได้ซึ่งจะทำให้ข้าวเหนียวที่บรรจุอยู่ภายในยังมีความร้อนและข้าวไม่แฉะด้วยไอน้ำมีความยืดหยุ่นแข็งแรงเมื่อกระติบดำหรือขึ้นราสามารถทำความสะอาดได้ง่าย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การจัดจำหน่ายสินค้าและบริการในรูปแบบออนไลน์เพื่อความสะดวก

เทคโนโลยภูมิปัญญาชาวบ้านคือทำเครื่องขูดคล้าขูดไม้ไผ่เพื่อง่ายต่อการทำงานในแต่ละขั้นตอน

สื่อการโฆษณาสินค้าและบริการต่างของกลุ่มโดยการทำเพจขึ้นมา

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในทุกภาค อาศัยอยู่ในชุมชนและชุมชนใกล้เคียง ไม่จำกัดเพศ ไม่จำกัดอายุ เป็นกลุ่มคนที่บริโภคข้าวเหนียว
Costomer Relationships – มีบริการหลังการขาย ผลิตภัณฑ์ตอบโจทย์การใช้งาน แข็งแรง สวยงามระบายไอน้ำได้ดี ทำให้ลูกค้ากลับมาซื้อซ้ำ
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook และตลาดประชารัฐตำบลเสียว ตลาดตำบลใกล้เคียง รวมถึงจำหน่ายที่บ้าน
Value Propositions – เป็นการใช้วัตถุดิบที่หาได้จากชุมชน มีความยืดหยุ่นแข็งแรง สินค้าทุกชิ้นทำขึ้นด้วยความประณีต
Key Activities - กระบวกการผลิต เริ่มจากการปลูกต้นคล้าในแหล่งน้ำที่เหมาะสมแก่การเจริญเติบโต ไปสู่การเก็บเกี่ยว การคัดสรร การตาก และการผลิตขึ้นรูปของผลิตภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นสมาชิกในบ้าน/ชุมชน การตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า
Key Partners – ในส่วนของผู้เกี่ยวให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องจะมี กลุ่มแม่บ้านของชุมชน ตำบลเสียว บุคคลในครัวเรือนและชุมชน
Cost Structure – ต้นทุนจะประกอบไปด้วย ค่าวัตถุดิบต่างๆ ค่าการตลาด และค่า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65007291 : การพัฒนาปลาร้าแปรรูป

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.เสียว อ.เบญจลักษ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาร้าแปรรูป

รายละเอียด : สำหรับผลิตภัณฑ์ปลาร้าแปรรูปมีให้เลือกทั้งน้ำปลาร้าหมักบรรจุในไหเล็กปิ๊บและถุงพลาสติกราคาขึ้นอยู่กับขนาดของปลานอกจากนี้ปลาร้ายังแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์เนื้อปลาร้าหมักสับบรรจุกระปุกปลาร้าบองสูตรสมุนไพร น้ำพริกปลาร้าโดยบรรจุภัณฑ์มีทั้งบรรจุในไหเล็กและถุงพลาสติกตามที่ลูกค้าสั่งผ่านกระบวนการบรรจุภัณฑ์อย่างดีไม่ส่งกลิ่นรบกวน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สื่อออนไลน์

การประชาสัมพันธ์

สื่อโฆษณา

05 : แผนธุรกิจ

ปลาร้าแปรรูป เป็นผลิตภัณฑ์อาหารท้องถิ่น ที่ผลิตขึ้นด้วยกลุ่มวิสาหกิจในชุมชน เป็นการถนอมอาหาร สร้างคุณค่าทางอาหาร ส่งเสริมการพัฒนาภูมิปัญญาท้องถิ่นและความมั่นคงทางอาหารให้กับประชาชนในชุมชน และชุมชนใกล้เคียง หากมีการเพิ่มความรู้ทางวิชาการในการผลิตและรักษาคุณภาพอาหารตลอดระยะเวลาการจำหน่ายสินค้าสู่ผู้บริโภค จะสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ ปลาร้าแปรรูป นี้ให้สามารถจัดจำหน่ายได้ทั่วประเทศ มีความเป็นไปได้ในการเพิ่มมูลค่าเชิงพาณิชย์ สร้างรายได้และคุณภาพชีวิตที่ดีให้กับคนในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65008368 : การพัฒนาผลิตภัณฑสบู่จากรังไหม

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.หนองงูเหลือม อ.เบญจลักษ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่สมุนไพรจากรังไหม

รายละเอียด : ในผลิตภัณฑ์จะมีส่วนผสมของ กลีเซอรีน รังไหม หัวน้ำหอม ส่วนผสมทั้งหมดที่นำมาผสมกันและแปรรูปออกมาเป็นสบู่ ใช่วยกำจัดเซลล์ผิวที่เสื่อมสภาพช่วยยับยั้งการเสื่อมสภาพของผิวหนังใบหน้าได้อย่างดี และปลอดภัยจากสารเคมี เพราะเราได้นำวัตถุ ดิบจากธรรมชาติ มาใช้ให้เก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ผลิตภัณฑ์สบู่เหลว

shopee lazada

youtube tikkok instagram

05 : แผนธุรกิจ

รังไหมเป็นสิ่งที่ได้จากธรรมชาติ โดยเส้นใยไหมสามารถนำมาทอผ้าได้ และประโยชน์ของรังไหมอีกอย่างซึ่งกำลังเป็นที่นิยมคือนำมาใช้กับอุตสาหกรรมความงาม เพราะรังไหมประกอบด้วยโปรตีนคุณภาพสูง และมีความเชื่อว่ารังไหมมีสารต้านอนุมูลอิสระ คืนความชุ่มชื่นให้กับผิวพรรณได้ รังไหมมีหลายสี และจากหลายประเทศด้วย ส่วนรังไหมในประเทศไทยถือเป็นรังไหมที่มีคุณภาพสูงในระดับต้นๆ สีของรังไหม มีทั้งสีทอง สีขาว ฯลฯ แต่ไม่ว่าด้วยรังไหมจากที่ใด ก็ล้วนแต่มีประโยชน์ในด้านการบำรุงรักษาผิวพรรณได้เช่นเดียวกัน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65011110 : พัฒนาผลิตภัณฑ์จากเสื่อกกและบูรณาการสู่การเรียนรู้ในชุมชน ตำบลหนองงูเหลือม

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.หนองงูเหลือม อ.เบญจลักษ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชุดเซทรองจาน จากเสื่อทอ

รายละเอียด : การต่อยอดผลิตภัณฑ์เสื่อทอที่มาแล้วในชุมชน ให้เกิดการสร้างมูลค่าใหม่ โดยการนำมาพัฒนาผลิตภัณฑ์ฯต่า เช่นที่ ชุดเซทรองจาน จากเสื่อทอ และอื่นๆในลำดับต่อ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านสังคมวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

จำหน่ายในแอพพลิเคชั่นขายสินค้าออนไลน์ Shopee Lazada

เพิ่มช่องทางการจำหน่ายให้มากขึ้น เช่น Youtube Tikkok Instagram

แปรรูปเป็นที่รองแก้ว รองจาน

05 : แผนธุรกิจ

นำต้นกกมาสอยเป็นเส้นย้อมสีตากแห้งแล้วมาทอเป็นเสื่อขนาด100*200ซม. แล้วนำเสื่อที่ทอแล้วมาแปรรูปเป็นชุดเซทที่รองจาน รองแก้วน้ำจากเสื่อ โดยวัดขนาด ความยาว ตามที่ต้องการ แล้วนำมาตัดแล้วเย็บขอบด้วยผ้าสีต่างๆตกแต่งในสวยงาม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65010767 : โครงการยกระดับผลิตภัณฑ์จักสานวัสดุธรรมชาติเพื่อพัฒนาสินค้าการขายผ่านระบบออนไลน์

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.หนองหว้า อ.เบญจลักษ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต **5 คน**

ประชาชน **8 คน**

อาจารย์ **3 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชะลอม

รายละเอียด : รูปแบบผลิตภัณฑ์ทำจากวัสดุธรรมชาติ แข็งแรงทนทานใช้งานได้ดี ชะลอมใช้ใส่ข้าวของสำหรับเดินทางซึ่งได้แก่ ผลไม้ และของแห้งต่างๆ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

วัสดุ อุปกรณ์
ปราญช์ชาวบ้าน
การถ่ายทอดความรู้ผ่านทาง Social Network

05 : แผนธุรกิจ

1. สร้างตัวสินค้าและฉลากสินค้า
2. สร้างช่องทางการทำการตลาดออนไลน์และออฟไลน์
3. สร้างสื่อในการโปรโมทสินค้าเช่น facebook, line, Instagram และช่องทางโฆษณาต่างๆ
4. สร้างคอนเทนต์ของตัวสินค้าให้น่าสนใจมากยิ่งขึ้น
5. กำหนดกลุ่มเป้าหมาย
6. รับออเดอร์สินค้าทางออนไลน์และออฟไลน์
7. จัดทำผลิตภัณฑ์
8. จัดจำหน่ายและจัดส่งสินค้าให้กับผู้บริโภคให้มีความรวดเร็ว

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65014118 : โครงการยกระดับผลิตภัณฑ์ผ้าไหมมัดหมี่เพื่อพัฒนาสินค้าการขายผ่านระบบออนไลน์

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.หนองหว้า อ.เบญจลักษ์ จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	8 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าไหมมัดหมี่ ตราลูกแก้ว

รายละเอียด : รูปแบบผลิตภัณฑ์การออกแบบลวดลายที่สร้างสรรค์ผ้าไหมมัดหมี่หลายแบบ เช่น ผ้าลูกแก้ว ผ้าพื้นเรียบ ผ้าโสร่ง ฯลฯ และมีลาดลายที่แปลกใหม่ มีความสวยงามทันสมัย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

วัสดุ อุปกรณ์

การถ่ายทอดความรู้ผ่านทาง Social Network

ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทางด้านการมัดหมี่

05 : แผนธุรกิจ

1. ออกแบบลวดลายที่เป็นเอกลักษ์เฉพาะตัวและทันสมัย พร้อมทั้งบริการออกแบบ และตัดเย็บชุดไหมทั้งชุดไทยและแฟชั่น
2. สร้างสื่อช่องทางการทำการตลาดออนไลน์ จัดจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์เป็น หลัก เช่น Facebook, Instagram, Line, Website, Shopee เป็นต้น และอีกช่องทางคือการออกบูธตามงานมหกรรมต่างๆ ที่จัดแสดงสินค้าไทย หรือตามงานสินค้า OTOP
3. กำหนดกลุ่มเป้าหมาย ให้แก่กลุ่มลูกค้าเพศหญิง ส่วนใหญ่อยู่ในกลุ่มอาชีพข้าราชการ ที่ต้องใช้ผ้าไหม ในการตัดชุดสวมใส่ในการทำงาน กลุ่มแม่บ้านที่เลือกซื้อเก็บสะสมไว้ใส่เองและเก็บไว้ส่งต่อให้ลูกหลาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65014806 : พัฒนาและยกระดับแปรรูปผลิตภัณฑ์ปลาดุกเพิ่มมูลค่า ตำบลหนองฮาง อำเภอเบญจลักษ์ จังหวัดศรีสะเกษ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.หนองฮาง อ.เบญจลักษ์ จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาดุกร้า , ปลาดุกแดดเดียว , ปลาดุกสวรรค์

รายละเอียด : - ปลาดุกแดดเดียว ขนาด 1 กิโลกรัม ราคา 180 บาท บรรจุภัณฑ์ถุงใสซีน

สุญญากาศ- ปลาดุกร้า ขนาด 250 กรัม ราคา 80 บาท บรรจุภัณฑ์ถุงใสซีนสูญญากา

ศ- ปลาดุกสวรรค์ ขนาด 500 กรัม ราคา 200 บาท บรรจุภัณฑ์ถุงใส

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แปรรูปและการถนอมอาหาร

แปรรูปและการถนอมอาหาร

แปรรูปและการถนอมอาหาร

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 30 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่ชื่นชอบอาหารที่ทานได้ง่ายและสามารถเก็บไว้ได้นาน สามารถนำกลับไปเพื่อเป็นของฝากให้กับญาติและมิตรสหาย
Costomer Relationships – มีการติดตามผลรสชาติของอาหาร เมื่อลูกค้าซื้อกลับไป ว่ารสชาติเป็นอย่างไรถูกปากหรือไม่ เพื่อที่ทางเราจะได้นำเอาข้อบกพร่องกลับมาแก้ไขต่อไป
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook ตำบลหนองฮาง อำเภอเบญจลักษ์ และInstagram ของดีหนองฮาง เบญจลักษ์
Value Propositions – ลูกค้าจะได้ทานอาหารที่อร่อย ถูกปาก และถูกต้องตามหลักอนามัย พร้อมปลอยภัยจากสารกันเสีย
Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการเลี้ยงปลาดุก และคัดปลาดุกที่ได้มาตรฐานนำมาแปรรูป
และผลิตพร้อมบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการในการแปรรูปจะมีการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย ปลาดุกซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักในการแปรรูป แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชน การตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า
Key Partners – ในส่วนของผู้เกี่ยวข้องให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ จะมีวิสาหกิจ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65014873 : การพัฒนาตราสินค้า บรรจุภัณฑ์ และการตลาดออนไลน์ เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์แปรรูปรูปลาดุก ตำบลหนองฮาง อำเภอเบญจลักษ์ จังหวัดศรีสะเกษ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.หนองฮาง อ.เบญจลักษ์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาดุกร้า , ปลาดุกแดดเดียว , ปลาดุกสวรรค์

รายละเอียด : - ปลาดุกแดดเดียว ขนาด 1 กิโลกรัม ราคา 180 บาท บรรจุภัณฑ์ถุงใสซีน

สุญญากาศ- ปลาดุกร้า ขนาด 250 กรัม ราคา 80 บาท บรรจุภัณฑ์ถุงใสซีนสูญญากา

ศ- ปลาดุกสวรรค์ ขนาด 500 กรัม ราคา 200 บาท บรรจุภัณฑ์ถุงใส

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบ การตลาด กลยุทธ์ เพจ เฟสบุ๊ค ไลน์ ติ๊กตอก

การออกแบบ การตลาด กลยุทธ์ เพจ เฟสบุ๊ค ไลน์ ติ๊กตอก

การออกแบบ การตลาด กลยุทธ์ เพจ เฟสบุ๊ค ไลน์ ติ๊กตอก

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 30 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่ชื่นชอบอาหารที่ทานได้ง่ายและสามารถเก็บไว้ได้นาน สามารถนำกลับไปเพื่อเป็นของฝากให้กับญาติและมิตรสหาย
Costomer Relationships – มีการติดตามผลรสชาติของอาหาร เมื่อลูกค้าซื้อกลับไป ว่ารสชาติเป็นอย่างไรถูกปากหรือไม่ เพื่อที่ทางเราจะได้นำเอาข้อบกพร่องกลับมาแก้ไขต่อไป
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook ตำบลหนองฮาง อำเภอเบญจลักษ์ และInstagram ของดีหนองฮาง เบญจลักษ์
Value Propositions – ลูกค้าจะได้ทานอาหารที่อร่อย ถูกปาก และถูกต้องตามหลักอนามัย พร้อมปลอยภัยจากสารกันเสีย
Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการเลี้ยงปลาดุก และคัดปลาดุกที่ได้มาตรฐานนำมาแปรรูป
และผลิตพร้อมบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการในการแปรรูปจะมีการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย ปลาดุกซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักในการแปรรูป แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชน การตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า
Key Partners – ในส่วนของผู้เกี่ยวข้องให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ จะมีวิสาหกิจ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65014979 : การเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์จากเสื่อกกของพื้นที่ตำบลดู่ อำเภอปรางค์กู่ จังหัสศรีสะเกษ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ดู่ อ.ปรางค์กู่ จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต **6 คน**

ประชาชน **5 คน**

อาจารย์ **3 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แผ่นรองเสื่อกกอเนกประสงค์

รายละเอียด : แผ่นรองเสื่อกกอเนกประสงค์ ใช้รองจานหรือแก้วน้ำบนโต๊ะอาหาร ใช้รองกระถางต้นเพื่องไม่ให้เกิดรอยเปื้อนบนพื้น ใช้รองแจกันหรือสามารถใช้ตกแต่งบ้านได้ วัสดุทำมาจากต้นกกและได้สีสันลวดลายจากสีแต้มไหม ปราศจากสารเคมีอันตราย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ลวดลายที่สร้างสรรคทำให้เกิดความสวยงามเป็นเอกลักษณ์ น่าใช้งาน

การใช้พลาสติกรองพื้นแผ่นรองเพื่อป้องกันสิ่งสกปรก

ด้วยคุณสมบัติของต้นกกทำให้การใช้งานได้อย่างอเนกประสงค์ไม่เพียงรองนั่ง แต่ยังได้ทั้งรองจาน กระถางต้นไม้ รองของร้อน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคกลุ่มคนที่อาศัยภาคภาคเหนือ ภาคกลาง ภาคตะวันออก ภาคตะวันตก ภาคอีสาน ภาคใต้ ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 20 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่ใส่ใจในการอยู่อาศัย และกลุ่มคนรักสิ่งแวดล้อมและรักธรรมชาติ
Costomer Relationships – มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากใช้แล้วประทับหรือไม่ ขอเสนอแนะ คำติชม นำผลที่ได้มาใช้ในการ review สินค้า พร้อมมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าเดิมด้วยส่วนลด 15 เปอร์เซ็นต์และแจกของสมนาคุณ
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook ทางเพจของทางร้าน Line My Shop ศูนย์จัดจำหน่ายสินค้าโอท็อป รวมถึงจำหน่ายที่บ้าน และการออกบูทเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือเช่น ใช้รองจานหรือแก้วน้ำบนโต๊ะอาหาร ใช้รองกระถางต้นเพื่องไม่ให้เกิดรอยเปื้อนบนพื้น ใช้รองแจกันหรือสามารถใช้ตกแต่งบ้านได้ ปราศจากสารเคมีอันตราย
Key Activities – กระบวกการผลิต เริ่มจากการปลูกต้นกกจากแปลงที่ได้มาตรฐานปลอดสารไปสู่การเก็บเกี่ยว การคัดสรร คิดค้นแบบลวดลายแผ่นรองอเนกประสงค์ การผลิตและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย แบบลวดลายจากสีแต้มไหม วัตถุดิบต้นกกปลอดสารพิษ แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงาน สมาชิกในชุมชน การตลาดและ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

PS65015145 : การพัฒนาหมอนเสื่อกกสมนุไพรสู่การตลาดเชิงพาณิชย์ ตำบลดู่ อำเภอปรางค์กู่ จังหวัดศรีสะเกษ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ดู่ อ.ปรางค์กู่ จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หมอนเสื่อกกกลิ่นสมุนไพร

รายละเอียด : หมอนเสื่อกกกลิ่นสมุนไพรส่วนของหมอนทำจากต้นกกที่เป็นวัสดุในท้องถิ่น ใช้สีแต้มไหมในการทำลวดลาย ปราศจากสารเคมีอันตราย และในส่วนของไส้หมอนจะเป็นสมุนไพรที่มีมีในชุมชน ช่วยให้ผ่อนคลายจากความเมื่อยล้าและได้กลิ่นหอมจากสมุนไพร เพื่อทำให้การพักผ่อนได้ดีขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การผสานกันอย่างเสื่อกกและหมอนเกิดเป็นผลิตภัณฑ์สร้างสรรค์ที่เพิ่มมูลค่าแก่เสื่อกก

การใช้กลิ่นสมุนไพรในท้องถิ่นเป็นส่วนช่วยให้เกิดนวัตกรรมอย่างการรีฟิลใส้สมุนไพรและเลือกกลิ่นที่ชอบได้

ใช้กลิ่นสมุนไพรโดยตัวสมุนไพรเป็นอโรมาเธอราพี ช่วยให้ผ่อนคลายจากความเมื่อยล้า

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงใต้ ภาคกลาง และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 30 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจในสุขภาพ และมีอาการปวดเมื่อยล้าจากการทำงาน เนื่องจากสภาพร่างกายที่เสื่อมถอยลง
Costomer Relationships – มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากใช้แล้วได้ผลเป็นอย่างไร นำผลการใช้มาช่วยในการ review สินค้าด้วย และจะมีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าเดิมด้วยส่วนลด 15 เปอร์เซ็นต์
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook ทางเพจของทางร้าน Line My Shop ศูนย์จัดจำหน่ายสินค้าโอท็อป รวมถึงจำหน่ายที่บ้าน และการออกบูทเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือคลายความเมื่อยล้า ยังช่วยให้ผู้ใช้รู้สึกผ่อนคลายจากกลิ่นหอมของสมุนไพร และปลอดภัยเพราะผลิตจากสมุนไพรปลอดสาร ได้รับรองมาตรฐาน
Key Activities – กระบวกการผลิต เริ่มจากการปลูกต้นกกและสมุนไพรจากแปลงที่ได้มาตรฐานปลอดสาร ไปสู่การเก็บเกี่ยว การคัดสรร คิดค้นสูตรสมุนไพร การผลิตและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย สูตรสมุนไพรเครื่องหอม วัตถุดิบต้นกกและสมุนไพรปลอดสารพิษ แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงาน สมาชิกในชุมชน การ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65017506 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์จากพืชประจำถิ่น

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ตูม อ.ปรางค์กู่ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แยมเลมอนอัญชัน

รายละเอียด : แยมเลมอนอัญชัน ผลิตภัณฑ์ทาขนมปัง แยมทำจากผลมะนาวสดผสมดอกอัญชัน สีสันน่าทานจากดอกอัญชัน ผสานความลงตัวที่มีความหอมเฉพาะตัว นอกจากนี้ยังสามารถผสมกับน้ำร้อนหรือน้ำอุ่นคนให้ละลายกลายเป็นชาเลมอนอัญชันได้อีกด้วย รสชาติเปรี้ยวหวาน หอมสดชื่น ชุ่มคอชื่นใจ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีสารสนเทศในการผลิตสื่อและการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม

เทคโนโลยีการผลิตเลมอนผสมดอกอัญชัน

เทคโนโลยีในการผลิตน้ำดอกอัญชันด้วยเครื่องอบแห้งทำให้คงสี กลิ่นของดอกอัญชันเหมือนพึ่งเด็ดออกมาจากต้น

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

แยมเลมอนอัญชันเป็นการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากพืชประจำถิ่นของกลุ่มอัญชันบ้านรงระ นำดอกอัญชันมาเป็นส่วนผสมของแยมเลมอน กลุ่มอัญชันบ้านรงระจึงต้องการพัฒนาผลิตภัณฑ์เป็นแยมเลมอนอัญชันที่รับประทานเป็นทั้งแยมและชาเลมอนอัญชันได้และจำหน่ายทั้งออฟไลน์และออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,250

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง

PS65028170 : การเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์จากพืชประจำถิ่น (อัญชัน)

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ตูม อ.ปรางค์กู่ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โลชั่นอัญชัน

รายละเอียด : โลชั่นบำรุงผิวที่ส่วนผสมจากดอกอัญชันมีฤทธิ์เป็นสารแอนตี้ออกซิแดนซ์ มีส่วนช่วยในการบำรุงผิว ทำให้ผิวสวยใส เปล่งปลั่ง อ่อนเยาว์ เนียนนุ่มชุ่มชื่น ผิวไม่แห้งกร้าน และมีสุขภาพดี

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีสารสนเทศในการผลิตสื่อและการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม

เทคโนโลยีการผลิตโลชั่นด้วยการผสมน้ำดอกอัญชัน

เทคโนโลยีในการผลิตสกัดสารต้านอนุมูลอิสระจากดอกอัญชันมาเป็นส่วนผสมโลชั่น เพิ่มวิตามินอี และน้ำมันหอมระเหย เพื่อให้กลิ่นของโลชั่นหอมสดชื่นน่าใช้ ผิวพรรณกระจ่างใส

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

เป็นการเพิ่มมูลค่าของผลผลิตจากพืชประจำถิ่นของกลุ่มอัญชันบ้านรงระ นำดอกอัญชันมาเป็นส่วนผสมของโลชั่นถนอมผิว และสารจากดอกอัญชันช่วยให้ผิวพรรณแลดูกระจ่างใส ผิวนุ่มชุ่มชื่น เนื้อโลชั่นซึมซาบเร็ว การจำหน่ายแบบออนไลน์และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,250

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง

PS65016472 : การพัฒนาเสื้อแส่ว

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.พิมาย อ.ปรางค์กู่ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื้อแส่ว

รายละเอียด : ลักษณะเป็นผ้าไหมหรือผ้าฝ้ายจะเป็นการทอด้วยมือ ที่ใช้การปักลายขึ้นมาเป็นเสื้อแส่ว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1.เทคนิคการใช้สีย้อมผ้าแทนการใช้สีธรรมชาติ

2.การใช้เทคนิคการออกแบบการตัดเย็บเพื่อให้เสื้อระบายอากาศได้ดี

3.การใช้เทคโนโลยีในการม้วนไหม คัดแยกไหมและทำให้นุ่มเพื่อนำไปผลิตเสื้อให้ยืดหยุ่นต่อการใช้งาน

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาและออกแบบลายเสื้อแส่วให้หลากหลายมากยิ่งขึ้น ให้มีความทันสมัย นำไปจัดจำหน่ายในตลาดหมู่บ้าน ที่จัดแสดงสินค้า OTOP

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65016489 : การพัฒนาเสื้อแส่วสู่ตลาดออนไลน์

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.พิมาย อ.ปรางค์กู่ จ.ศรีสะเกษ

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื้อแส่ว

รายละเอียด : ลักษณะเป็าผ้าไหมหรือผ้าฝ้ายเป็นการทอด้วยมือ มีลายที่ใช้การปักขึ้นมาเป็นลายแส่ว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1.เทคนิคการใช้สีย้อมผ้าแทนการใช้สีธรรมชาติ

2.การใช้เทคนิคการออกแบบการตัดเย็บเพื่อให้เสื้อระบายอากาศได้ดี

3.การใช้เทคโนโลยีในการม้วนไหม คัดแยกไหมและทำให้นุ่มเพื่อนำไปผลิตเสื้อให้ยืดหยุ่นต่อการใช้งาน

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาและออกแบบลายเสื้อแส่วให้หลากหลายมากยิ่งขึ้นให้มีความทันสมัย นำไปจัดจำหน่ายในตลาดที่จัดแสดงสินค้า OTOP และเพื่อเพิ่มช่องทางการจำหน่ายต้องการทำให้เสื้อแส่วเป็นที่รู้จักมากขึ้น จึงนำไปสู่การจัดจำหน่ายในสินค้าออนไลน์ เช่น เพจ แอพขายสินค้าต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65011596 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์สานเส้นพลาสติกเพื่อพัฒนาท้องถิ่น

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.พิมายเหนือ อ.ปรางค์กู่ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตระกร้าแสนซ่า กระบุงแสนแซ่บ

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ Handmade

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Hand made

Hand made

Hand made

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์สานเส้นพลาสติกตระกร้าแสนแซ่บ และกระบุงแสนซ่าเป็นผลิตภัณฑ์ที่ผลิตมาจากเส้นพลาสติก ซึ่งวัสดุที่ใช้ทำมีความทนทานสีสันสดใส ออกแบบได้หลากหลายรูปทรง เพื่อเป็นการสร้างรายได้อย่างยั่งยืนให้แก่ชาวบ้าน คนในชุมชนสามรถนำมาประกอบเป็นอาชีพเสริมในพื้นที่ตำบลพิมายเหนือ อำเภอปรางค์กู่ จังหวัดศรีสะเกษ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65011626 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์สานเส้นพลาสติกเพื่อพัฒนาท้องถิ่น

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.พิมายเหนือ อ.ปรางค์กู่ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระบุงแสนซ่า

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ Handmade

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Hand made

Hand made

Hand made

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์สานเส้นพลาสติกกระบุงแสนซ่า เป็นผลิตภัณฑ์ที่ผลิตมาจากเส้นพลาสติก ซึ่งวัสดุที่ใช้ทำมีความทนทานสีสันสดใส ออกแบบได้หลากหลายรูปทรง เพื่อเป็นการสร้างรายได้อย่างยั่งยืนให้แก่ชาวบ้าน คนในชุมชนสามารถนำมาประกอบเป็นอาชีพเสริมในพื้นที่ตำบลพิมายเหนือ อำเภอปรางค์กู่ จังหวัดศรีสะเกษ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 22,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

รายงานสรุปโครงการ

มหาวิทยาลัยสู่ตำบล "สร้างรากแก้วให้ประเทศ" UNIVERSITY TO TAMBOM

Snapshot C01-C06

PS65017825 : พัฒนายกระดับผลิตภัณฑ์น้ำอ้อย

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.โพธิ์ศรี อ.ปรางค์กู่ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำอ้อยไซรัป

รายละเอียด : ไซรัปจากน้ำอ้อย 100% ที่คัดสรรอ้อยคุณภาพนำมาเคี่ยวจนเข้มข้นตามธรรมชาติ รวมทั้งมีกลิ่นอ้อยหอมหวาน นุ่มละมุน เหมาะสำหรับเติมลงในเครื่องดื่มเช่น ชา หรือ กาแฟ ขนมปัง ช่วยเพิ่มรสชาติอาหารและเครื่องดื่มให้มีรสชาติกลมกล่อมมากยิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีสารสนเทศในการผลิตสื่อและการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม

เทคโนโลยีในการผลิตน้ำอ้อยไซรัปจากภูมิปัญญาชาวบ้าน เพื่อให้น้ำอ้อยไซรัปที่มีคุณภาพเก็บไว้ได้นาน มีกลิ่นหอมน่ารับประทาน

เทคโนโลยีการผลิตน้ำอ้อยไซรัปจากเครื่องคั้นน้ำอ้อย

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

เป็นการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากกลุ่มเกษตรกรที่ปลูกอ้อยในพื้นที่บ้านกอกหวานใต้ เป็นไซรัปจากน้ำอ้อย 100% นำมาพัฒนาต่อยอดผลิตภัณฑ์และส่งเสริมในการออกแบบผลิตภัณฑ์ และส่งเสริมการตลาดทั้งออนไลน์และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,370

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง

รายงานสรุปโครงการ

มหาวิทยาลัยสู่ตำบล "สร้างรากแก้วให้ประเทศ" UNIVERSITY TO TAMBOM

Snapshot C01-C06

PS65028168 : พัฒนายกระดับผลิตภัณฑ์น้ำอ้อย

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.โพธิ์ศรี อ.ปรางค์กู่ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำตาลผงจากอ้อย

รายละเอียด : น้ำตาลผงจากอ้อย หรือน้ำตาลอ้อย เป็นผลิตภัณฑ์จากอ้อยคุณภาพ 100% คัดสรรพิเศษจากอ้อยชั้นดี ไม่เติมสารฟอกขาว กลิ่นหอมละมุน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีสารสนเทศในการผลิตสื่อและการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม

เทคโนโลยีในการผลิตน้ำตาลผงจากภูมิปัญญาชาวบ้าน เพื่อให้น้ำตาลมีกลิ่นหอม คงสีทอง จากอ้อยทำให้ผลิตภัณฑ์น่ารับประทาน

เทคโนโลยีการผลิตน้ำตาลผงจากเครื่องคั้นน้ำอ้อย

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

เปลี่ยนจากน้ำอ้อยธรรมดาให้เป็นน้ำตาลผงธรรมชาติ 100% คัดสรรพิเศษจากอ้อยสายพันธุ์สิงคโปร์และพันธุ์สายน้ำผึ้งที่ปลูกด้วยวิธีการธรรมชาติไร้สารเคมีนำมาผลิตเป็นน้ำตาลผงที่ไม่เติมสารฟอกขาว กลิ่นหอมละมุนจากอ้อย จำหน่ายทั้งแบบออนไลน์และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,950

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

PS65012650 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์การสานหมวกเพื่อชุมชน

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.สมอ อ.ปรางค์กู่ จ.ศรีสะเกษ

บัญฑิต **5 คน** | ประชาชน **5 คน** | อาจารย์ **3 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หมวกจักสานจากต้นกกและใบตาล

รายละเอียด : ทำมาจากต้นกกและใบตาล ที่มีจำนวนมากในท้องถิ่น จึงนำมาแปรรูปเพื่อเป็นหมวกจักสาน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์และการจัดส่งสินค้าผ่านทาง EMS Express

ออกแบบลวดลายการสานหมวกลายใหม่ๆ

บรรจุภัณฑ์และสติ๊กเกอร์สินค้าที่มีความทันสมัยมากขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

แผนการผลิตและดำเนินงาน

การโพสต์สินค้าลงใน Facebook Pages ของร้านโดยลูกค้าทั่วไปสามารถสั่งซื้อสินค้าโดยตรงกับทางร้าน เมื่อได้รับออเดอร์จากลูกค้า ก็สามารถจัดส่งรายละเอียดการซื้อขาย สามารถชำระเงินโดยการโอนชำระ บันทึกรายการสั่งซื้อ ทำการบรรจุสินค้าให้แล้วเสร็จตามคำสั่งซื้อและสามารถจัดส่งสินค้าของลูกค้าได้ทันทีในเวลาต่อมา

กลยุทธ์ทางการตลาด

1) ราคา การขายสินค้าใช้วิธีตั้งราคาที่ต่ำกว่าคู่แข่งขันเล็กน้อยเพื่อให้แตกต่างจากคู่แข่งและทำให้ลูกค้าสนใจในสินค้าของเรามากกว่าสินค้าของคู่แข่งขัน

2) ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้ามี 2 ช่องทาง คือ การจัดจำหน่ายที่กลุ่มแม่บ้านและสตรีในหมู่บ้าน และการจัดจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ Facebook Pages ลูกค้าสามารถสั่งซื้อสินค้าจากทางร้านได้ตลอด 24 ชั่วโมง

3) สินค้า หมวกจักสานบ้านกระต่ายด่อน เป็นสินค้าที่อายุการใช้งานได้นาน สามารถใช้เป็นของฝาก ของที่ระลึก และเป็นของใช้ที่ทนทานไม่พังง่าย สามารถใช้ได้หลายเดือน รูปแบบสวยงามดูทันสมัยและราคาไม่แพง ทั้งยังสามารถอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมได้ด้วย

4) การส่งเสริมทางการตลาดของสินค้า จัดรายการส่งเสริมการขาย เพื่อเป็นการกระตุ้นการซื้อสินค้าของลูกค้าและเพื่อให้ลูกค้าได้รู้จักกับผลิตภัณฑ์ของชุมชนได้เร็วที่สุด โดยการโฆษณาผ่านช่องทางออนไลน์เช่นการทำโฆษณาผ่าน Facebook Pages เพื่อให้สามารถเข้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65012915 : การพัฒนา ปลาร้าปลานิล/ปลาร้าปลาดุก เพื่อชุมชน

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.สมอ อ.ปรางค์กู่ จ.ศรีสะเกษ

บัญฑิต **5 คน**

ประชาชน **5 คน**

อาจารย์ **3 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาร้าปลานิล/ปลาดุก

รายละเอียด : ปลาร้า เป็นการแปรรูปอาหารจากปลาชนิดหนึ่ง เครื่องปรุงหลักประกอบไปด้วย ปลา เกลือ ข้าวคั่ว รำอ่อน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

บรรจุภัณฑ์และสติ๊กเกอร์สินค้าที่มีความทันสมัยมากขึ้น

การนำเครื่องซีลสูญญากาศนำมาบรรจุเพื่อให้ปลาร้าอยู่ได้นานขึ้น

ช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์และการจัดส่งสินค้าผ่านทาง EMS Express

05 : แผนธุรกิจ

แผนการผลิตและดำเนินงาน

การโพสต์สินค้าลงใน Facebook pages ของร้านโดยลูกค้าทั่วไปสามารถสั่งซื้อสินค้าโดยตรงกับทางร้าน เมื่อได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้าและการชำระเงินในการสั่งซื้อ ผู้ขายก็สามารถจัดส่งรายละเอียดการซื้อและดำเนินการจัดส่งสินค้าของลูกค้าได้ทันที ทำให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้รวดเร็วยิ่งขึ้น

กลยุทธ์ทางการตลาด

1) ราคา การขายสินค้าใช้วิธีตั้งราคาที่ต่ำกว่าคู่แข่งขันเล็กน้อยเพื่อให้แตกต่างจากคู่แข่งและทำให้ลูกค้าสนใจในสินค้าของเรามากกว่าสินค้าของคู่แข่งขัน และปัจจุบันเรายังมีช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งแบบหน้าร้านและทางออนไลน์

2) ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้ามี 2 ช่องทาง คือ ขายหน้าร้าน และผ่านทางออนไลน์ Facebook Pages และลูกค้าสามารถสั่งซื้อสินค้าออนไลน์จากทางร้านได้ตลอด 24 ชั่วโมง

3) สินค้าปลาร้าส้มเมืองปรางค์กู่แซ่บนัว เป็นสินค้าที่เก็บได้นานและยังสามารถเป็นของฝากและเป็นอาหารติดบ้านได้ สามารถเก็บรักษาได้นาน รสชาติอร่อย ราคาไม่แพงและบรรจุภัณฑ์ที่ปลอดภัยต่อการบริโภค

4) การส่งเสริมทางการตลาดของสินค้า จัดรายการส่งเสริมการขาย เพื่อเป็นการกระตุ้นการซื้อสินค้าของลูกค้าและเพื่อให้ลูกค้าได้รู้จักกับผลิตภัณฑ์ของชุมชนได้เร็วที่สุดและทำการ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65010788 : โครงการอบรมส่งเสริมด้านการตลาดออนไลน์ การสร้างแบรนด์และออกแบบบรรจุภัณฑ์เพื่อสนับสนุนส่งเสริมเศรษกิจในท้องถิ่น

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.สวาย อ.ปรางค์กู่ จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	9 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภันฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตะกร้าทางมะพร้าว

รายละเอียด : ตะกร้าทางมะพร้าว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบบรรจุภัณฑ์

เทคนิคการถ่ายภาพ

การสร้างคอนเทนต์

05 : แผนธุรกิจ

Costomer Segment – กลุ่มแม่บ้านภายในตำบลสวาย อำเภอปรางค์กู่ จังหวัดศรีสะเกษ ช่วงอายุ 20-45 ปี เพราะเป็นกลุ่มคนที่ชอบในการจักสาน เนื่องจากเป็นสินค้าที่อายุการใช้งานได้นาน สามารถใช้เป็นของฝาก ของที่ระลึก และเป็นของใช้ที่ทนทานไม่พังง่าย สามารถใช้ได้หลายเดือน รูปแบบสวยงามดูทันสมัยและราคาไม่แพง ทั้งยังสามารถอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมได้ด้วย
Costomer Relationships – มีการติดตามผลิตภัณฑ์หลังการขายกับลูกค้าที่ซื้อไป ให้ลูกค้าประเมินคุณภาพของผลิตภัณฑ์พร้อมทั้ง Review ความพึงพอใจ
Channesl – จัดจำหน่ายในการออกร้านตามเทศกาลต่างๆ ผ่าน Facebook และตลาดชุมชนตำบลสวาย
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ สินค้ามีคุณภาพสามารถใช้ได้นาน ทนทาน ไม่พังง่าย
Key Activites – กระบวนการผลิตเริ่มจากการนำไม้ไผ่มาตัดเป็นท่อนๆ วัดขนาดความยาวของตะกร้านำไม้ไผ่มาเหลาให้ได้ขนาดตามความต้องการ นำไม้ไผ่ที่เหลามาตัดเป็นรูปทรงตามที่เราต้องการให้ครบจำนวน
นำทางมะพร้าวที่เหลาเสร็จเรียบร้อยมาคัดขนาดให้เท่ากัน เตรียมด้ายและเข็มเพื่อนำทางมะพร้าวมาสานติดกับขอบไม้ไผ่ที่เราเตรียมไว้ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการ
โปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65027694 : โครงการอบรมส่งเสริมด้านการตลาดออนไลน์ การสร้างแบรนด์และออกแบบบรรจุภัณฑ์เพื่อสนับสนุนส่งเสริมเศรษกิจในท้องถิ่น

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.สวาย อ.ปรางค์กู่ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต **5 คน** | ประชาชน **9 คน** | อาจารย์ **2 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมลำเจียก ขนมต้ม ขนมดอกจอก ขนมกะหรี่ปั๊บ

รายละเอียด : ขนมลำเจียก ขนมต้ม ขนมดอกจอก ขนมกะหรี่ปั๊บ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบบรรจุภัณฑ์

เทคนิคการถ่ายภาพ

การสร้างคอนเทนต์เพื่อเพิ่มมูลค่าบรรจุภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

Costomer Segment – กลุ่มสตรีทำขนมบ้านแสนแก้ว ตำบลสวาย อำเภอปรางค์กู่ จังหวัดศรีสะเกษ
ช่วงอายุ 20-45 ปี เพราะเป็นกลุ่มคนที่ชอบในการทำอาหาร เนื่องจากมีการบริโภคในชีวิตประจำวัน
Costomer Relationships – มีการติดตามผลิตภัณฑ์หลังการขายกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่ามีปัญหาหลังจากบริโภคหรือไม่อย่างไร และให้ลูกค้าประเมินคุณภาพของผลิตภัณฑ์พร้อมทั้ง Review ความพึงพอใจ
Channesl – จัดจำหน่ายในการออกร้านตามเทศกาลต่างๆ ผ่าน Facebook และตลาดในชุมชนตำบลสวาย
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ ขนมลำเจียก ขนมต้ม ขนมดอกจอก ขนมกะหรี่ปั๊บ
ที่แสนอร่อย สดใหม่ และปลอดภัยเพราะผลิตวัตถุดิบที่ไม่มีสารกันบูด
Key Activites – กระบวนการผลิตเริ่มจากการนวดแป้ง การผสมไส้ขนม ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Partners – ในส่วนของผู้ให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ จะมีร้านค้าในชุมชน, ร้านอาหารและบุคคลทั่วไป
Cost Structure – ต้นทุนจะประกอบไปด้วย ค่าวัสดุดิบ ค่าแรงงาน ค่าบรรจุภัณฑ์ ค่าการ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65016217 : การเลี้ยงปูนาและการแปรรูปปูนาตำบลสำโรงปราสาท

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.สำโรงปราสาท อ.ปรางค์กู่ จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต **6 คน** | ประชาชน **5 คน** | อาจารย์ **3 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พ่อพันธุ์แม่พันธุ์ปูนา

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ของเกษตรกรบ้านอ่องขาม ตำบลสำโรงปราสาท ลักษณะ : พ่อพันธุ์ปูนา แม่พันธุ์ปูนา

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การควบคุมแสงและความร้อน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เปิดร้านขายออนไลน์ตาม Application ต่างๆ

การจัดทำประชาสัมพันธ์การขายผ่าน Page ใน Facebook

. ใช้ระบบน้ำหมุนเวียนด้วยพลังงานแสงอาทิตย์

05 : แผนธุรกิจ

ปูนา (อังกฤษ: Ricefield crabs) เป็นสิ่งมีชีวิตประเภทปูน้ำจืดในวงศ์ Parathelphusidae ในสกุล Somanniathelphusa แหล่งที่อยู่มักจะอยู่ในนาข้าวจึงเรียกว่า "ปูนา"

ปูนาแพร่กระจายพันธุ์ทั่วไปในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้รวมถึงบางพื้นที่ของภูมิภาคเอเชียตะวันออก เกษตรกรผู้ปลูกข้าวในไทย ถือว่าปูนาเป็นศัตรูพืชของข้าว เพราะปูจะกัดกินต้นข้าวที่ปักดำใหม่ ทำให้ชาวนาต้องปักดำซ้ำหลายครั้ง นอกจากนี้ปูยังขุดรูตามคันนาทำให้คันนาไม่สามารถกักเก็บน้ำไว้ได้ แต่ปูนาก็เป็นอาหารราคาถูกและหาง่ายโดยเฉพาะกับวิถีชีวิตผู้คนในชนบท และเป็นส่วนประกอบสำหรับปรุงเป็นอาหารประเภทต่าง ๆ เช่น ส้มตำ

แต่เนื่องจากปูนาในธรรมชาตินั้นมีจำนวนลดลงอย่างรวดเร็ว สาเหตุจากชาวนาใช้สารเคมีในนาข้าวกันมาก ดังนั้นทำให้เกิดสภาวะปูนาขาดแคลน วิธีหนึ่งที่สามารถแก้ปัญหานี้ได้ก็คือ การนำปูนา จากธรรมชาติมาทำการเพาะเลี้ยงซึ่งเป็นเรื่องที่ทำได้ไม่ยากนักเพราะว่าสามารถเลี้ยงปูได้ในบ่อซีเมนต์ เพื่อไว้ใช้เป็นแหล่งอาหารที่ปลอดภัยใช้บริโภคในครัวเรือน หากมีปูจำนวนมากก็สามารถนำไปจำหน่ายเป็นรายได้เสริมอีกทางหนึ่ง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65016364 : การแปรรูปปูนา

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.สำโรงปราสาท อ.ปรางค์กู่ จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กการแปรรูปปูนา

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์จากชาวบ้านฮ่องขาม ตำบลสำโรงปราสาท ลักษณะ : เป็นปูนาที่ผ่านการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย เช่น น้ำพริกมันปูนา น้ำปลาร้าปูนา ปูนาสามรส ปูนาดองน้ำปลา

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้โปรแกรม Adobe Illustrator ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์ / โลโก้สินค้า

ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

ใช้ช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล ได้แก่ fan page U2T For BCG ตำบลสำโรงปราสาท อำเภอปรางค์กู่ จังหวัดศรีสะเกษ

05 : แผนธุรกิจ

ปูนาซึ่งถือว่าเป็นแหล่งโปรตีนและแคลเซียมชั้นดีและนำไปทำอาหาร ได้หลายชนิด เช่น นำปูไปดองน้ำปลาไว้ใส่ในส้มตำหรือยำมะม่วง เนื้อใช้ทำลาบปู มันปูใช้ทำปูอ่อง ก้ามปูใช้ทำก้ามปูนึ่ง นำไปจิ้มกับน้ำจิ้มรสแซ่บหรือนำก้ามไปผัดผงกระหรี่ ส่วนปูตัวเล็กๆ จะจับมาทำปูดองน้ำปลา ซึ่งเป็นอาหารพื้นเมืองของภาคอีสาน ปูดองน้ำปลาใช้เป็นเครื่องชูรสอาหารให้มีรสชาติอร่อยยิ่งขึ้น เช่น ส้มตำ ยำ นอกจากนี้ยังสามารถนำไปทำน้ำพริกแล้วรับประทานร่วมกับผักต้ม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65022584 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ขนมปั้นขลิบเพื่อพัฒนาท้องถิ่น

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.หนองเชียงทูน อ.ปรางค์กู่ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	6 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมปั้นขลิบ

รายละเอียด : ลักษณะ : มี 2 ไส้ หลักๆ คือ ไส้ปลา และไส้ถั่วเหลือง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีขนมหวาน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ผลิตด้วย Handmade

ผลิตด้วย Handmade

ผลิตด้วย Handmade

05 : แผนธุรกิจ

ปั้นขลิบทอดเป็นอาหารว่างชนิดหนึ่ง รูปร่างคล้าย กะหรี่ปั๊บแต่ต่างกันที่ตัวเล็กกว่าและไม่มีลวดลายเป็นชั้นๆ มีขนาดพอดีคำ แป้งจะกรอบแข็งมากกว่ากะหรี่ปั๊บ สามารถรับประทานได้ทุกเพศทุกวัย นิยมกินคู่กับน้ำชาหรือชาสมุนไพร

ตลาดเป้าหมาย

ทุกเพศทุกวัย นักท่องเที่ยว และกลุ่มบุคคลทั่วไป เพราะตัวผลิตภัณฑ์ของขนมปั้นขลิบ เป็นขนมไทยที่มีลักษณะ ทานง่าย มีรสชาติอร่อย เหมาะเป็นของทานยามว่างหรือเป็นของฝากได้ดี

ลักษณะของลูกค้าต้องการความสะดวกในการบริโภค และสะดวกในการหาซื้อ จึงได้จัดทำรูปแบบผลิตภัณฑ์ให้มีขนาดกระชับและรูปแบบที่น่าทาน และเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย จากเพียงแค่หน้าร้าน ก็จะมีการขยายไปยังตัวแทนจำหน่ายตามท้องถิ่นอื่นๆ จะต้องหาซื้อได้ง่าย หาซื้อได้ทั่วไป นอกจากนั้นยังจัดจำหน่ายผ่านสื่อออนไลน์ต่างๆอีกด้วย

สภาพการแข่งขัน

ตลาดในตัวอำเภอเริ่มมีการแข่งขันกันมากขึ้น จึงต้องเริ่มมองไปที่ตลาดต่างอำเภอและต่างจังหวัด เพื่อขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้า และทำให้สินค้าให้เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น โดยอาจจะต้องเพิ่มงบประมาณในการผลิตและการทำประชาสัมพันธ์ให้มากยิ่งขึ้น

เป้าหมายทางธุรกิจ

เป้าหมายระยะสั้น ทำให้สินค้าเป็นรู้ในตัวจังหวัดศรีสะเกษ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 250

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65022606 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ผ้าไหมเพื่อพัฒนาท้องถิ่น

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.หนองเชียงทูน อ.ปรางค์กู่ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	6 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าไหมย้อมสีธรรมชาติ

รายละเอียด : ผ้าไหมย้อมสีธรรมชาติ โดยส่วนใหญ่ได้มาจากส่วนต่าง ๆ ของพืช เช่น เปลือกไม้ ใบไม้ ผล ลำต้น แก่น ต้นไม้และรากไม้ ซึ่งจะมีกรรมวิธีในการเตรียมน้ำย้อมสีและวิธีการย้อมสีที่แตกต่างกัน ขึ้นอยู่กับชนิดของพืชและส่วนที่นำมาใช้ในการย้อมสี

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ผลิตด้วย Handmade

ผลิตด้วย Handmade

ผลิตด้วย Handmade

05 : แผนธุรกิจ

การย้อมสีธรรมชาติ โดยส่วนใหญ่ได้มาจากส่วนต่าง ๆ ของพืช เช่น เปลือกไม้ ใบไม้ ผล ลำต้น แก่น ต้นไม้และรากไม้ ซึ่งจะมีกรรมวิธีในการเตรียมน้ำย้อมสีและวิธีการย้อมสีที่แตกต่างกัน ขึ้นอยู่กับชนิดของพืชและส่วนที่นำมาใช้ในการย้อมสี

ตลาดเป้าหมาย

ผ้าไหมย้อมสีธรรมชาตินั้นสามารถจำหน่ายได้ในสตรีวัยทำงานจนถึงวัยผู้สูงอายุ โดยเฉพาะกลุ่มผู้มีรายได้สูงเพราะเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีราคาในการจำหน่ายสูง เหมาะเป็นของฝาก ของกำนัล ของขวัญให้กับผู้หลักผู้ใหญ่ ของขวัญที่มีคุณค่าทางจิตใจ ปัจจุบันวิธีธรรมชาติเป็นที่สนใจเพราะปลอดภัยต่อคนและธรรมชาติ ผ้าไหมย้อมสีธรรมชาติเป็นการอนุรักษ์และสืบสานภูมิปัญญาท้องถิ่นเป็นที่ต้องการของคนปัจจุบันอย่างมาก การจำหน่ายมีการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายจากเพียงแค่หน้าร้าน ก็จะมีการขยายไปยังตัวแทนจำหน่ายตามท้องถิ่นอื่นๆ จะต้องหาซื้อได้ง่าย หาซื้อได้ทั่วไป นอกจากนั้นยังจัดจำหน่ายผ่านสื่อออนไลน์ต่างๆอีกด้วย

สภาพการแข่งขัน

ตลาดในตัวอำเภอเริ่มมีการแข่งขันกันมากขึ้น จึงต้องเริ่มมองไปที่ตลาดต่างอำเภอและต่างจังหวัด เพื่อขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้า และทำให้สินค้าให้เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น โดยอาจจะต้องเพิ่มงบประมาณในการผลิตและการทำประชาสัมพันธ์ให้มากยิ่งขึ้น

เป้าหมายทางธุรกิจ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65019865 : ปุ๋ยผงอินทรีย์คาร์บอน

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ตำแย อ.พยุห์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
7 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยผงอินทรีย์คาร์บอน

รายละเอียด : เป็นปุ๋ยที่ได้จากธรรมชาติ ไม่มีสารเคมีที่เป็นอันตรายต่อมนุษย์สภาพแวดล้อม และช่วยรักษาดินซึ่งเป็นผลจากปฏิกิริยาเคมี จะช่วยทำให้ดินมีความสมบูรณ์ที่ครอบคลุมไปถึงการช่วยควบคุมคุณภาพแร่ธาตุในดินที่พืชสามารถดูดซับได้ ทำให้พืชแข็งแกร่งและต้านทานต่อโรคพืช

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recovery (การนำกลับคืนมาใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ยกระดับมาตรฐานสินค้า/บริการ

เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย

พัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้ดึงดูดผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

Business Model Canvas
Designed for:
1.ปุ๋ยผงอินทรีย์คาร์บอน

Designed by: U2T For BCG
ต.ตำแย อ.พยุห์ Date:

Key Partners
-กลุ่มพัฒนาชุมชน ต.ตำแย อ.พยุห์ เป็นผู้ผลิตและจำหน่าย เพื่อสร้างรายได้ให้กับสมาชิกในชุมชน
-ประชาชนในต.ตำแย ที่ประกอบอาชีพการเกษตร

Key Activites
1.ปุ๋ยผงอินทรีย์คาร์บอน
-การนำเศษไม้ใบหญ้าและวัชพืชมาทำเป็นขี้เถ้าแล้วผสมกับซิลิคอนหรือ ออโทซิลิซิล แอซิด

Key resources

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน รูปหลัง

PS65019881 : ปุ๋ยน้ำจุลินทรีย์สำหรับการเกษตร

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ตำแย อ.พยุห์ จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
7 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยน้ำจุลินทรีย์สำหรับการเกษตร

รายละเอียด : เป็นการผสมน้ำหมักจุลินทรีย์ ซิลิคอนและน้ำเสียจากครัวเรือน ทำให้ปุ๋ยน้ำจุลินทรีย์สำหรับการเกษตรที่มีคุณภาพ รวมถึงลดการปล่อยน้ำเสียสู่แม่น้ำลำคลอง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้ดึงดูดผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น

ยกระดับมาตราฐานสินค้า/บริการ

เพิ่มช่องทางการจำหน่าย

05 : แผนธุรกิจ

Business Model Canvas
Designed for:
1.ปุ๋ยน้ำจุลินทรีย์สำหรับการเกษตร
Designed by:U2T For BCG ต.ตำแย อ.พยุห์

Key Partners
-กลุ่มพัฒนาชุมชน ต.ตำแย อ.พยุห์ เป็นผู้ผลิตและจำหน่าย เพื่อสร้างรายได้ให้กับสมาชิกในชุมชน
-ประชาชนในต.ตำแย ที่ประกอบอาชีพการเกษตร

Key Activites
1.ปุ๋ยน้ำจุลินทรีย์สำหรับการเกษตร
- เป็นการผสมน้ำหมักจุลินทรีย์ ซิลิคอนและน้ำเสียจากครัวเรือน เช่น น้ำแกง น้ำลางจาน เป็นต้น ทำให้ปุ๋ยน้ำจุลินทรีย์สำหรับการเกษตรที่มีคุณภาพ รวมถึงลดการปล่อยน้ำเสียสู่แม่น้ำลำคลอง

Key resources

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65028207 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบลโนนเพ็ก อำเภอพยุห์ จังหวัดศรีสะเกษ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.โนนเพ็ก อ.พยุห์ จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต 5 คน | ประชาชน 6 คน | อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พวงกุญแจจากเศษผ้า

รายละเอียด : พวงกุญแจจากเศษผ้าที่ใช้เป็นเครื่องประดับตกแต่ง อีกทั้งยังใช้เป็นของที่ระลึก และของชำร่วยในโอกาสต่างๆ เช่น วันแต่งงาน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การชำระเงินแบบดิจิทัล และแบบไร้สัมผัส

การใช้อินเตอร์เน็ต สื่อโซเชียล

การซื้อขายออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคอีสาน และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศและอายุ เพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจเกี่ยวกับเครื่องประดับและสินค้า Handmade
Costomer Relationships –พวงกุญแจทำด้วยเศษผ้าฝ้าย ผ้าไหม และวัสดุที่มีคุณภาพ มีราคาไม่แพงเพราะใช้วัสดุพื้นบ้านหาได้ง่าย ทำให้มีความสวยงามและสามารถสร้างคุณค่าให้เศษผ้าได้
Channels – จัดจำหน่ายโดยการขายปลีกและขายส่ง และผ่านร้านค้าชุมชน และโรงเรียนในตำบลโนนเพ็ก รวมถึงเพิ่มช่องทางการจำหน่ายผ่านทาง Facebook
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ พวงกุญแจจากเศษผ้าที่ใช้เป็นเครื่องประดับตกแต่ง อีกทั้งยังใช้เป็นของที่ระลึก และของชำร่วยในโอกาสต่างๆ เช่น วันแต่งงาน ของสะสมจากสถานที่ที่เคยไปมาแล้ว
Key Activities –กระบวนการผลิตเริ่มจากการ การจัดเตรียมและคัดเลือกเศษผ้าเพื่อนำไปสู่การตัดเย็บให้เป็นรูปทรงต่างๆ นำมาประกอบรวมกับวัสดุตกแต่งที่เตรียมไว้ให้สวยงาม และบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง content ในการโปรโมทและจำหน่ายสินค้า
Key Resources –ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย การคัดเลือกเศษผ้า วิธีการในการตัดเย็บ แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชนและนักเรียนในโรงเรียน และการจัดจำหน่ายสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65028208 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบลโนน เพ็ก1 อำเภอพยุห์ จังหวัดศรีสะเกษ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.โนนเพ็ก อ.พยุห์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกปลาย่าง

รายละเอียด : น้ำพริกปลาย่าง รสชาติกลมกล่อม หอมกลิ่นสมุนไพร สะอาด ถูกหลักอนามัย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การชำระเงินแบบดิจิทัล และแบบไร้สัมผัส

การซื้อขายออนไลน์

การใช้อินเตอร์เน็ต สื่อโซเชียล การติดป้ายประชาสัมพันธ์

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในทุกภูมิภาคและอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ เพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจและชื่นชอบทานน้ำพริกปลาย่าง และรักษาสุขภาพ
Costomer Relationships – น้ำพริกปลาย่าง ทำจากวัตถุดิบที่สด สะอาดและใหม่อยู่เสมอ มีราคาไม่แพงเพราะใช้วัตถุดิบพื้นบ้านหาได้ง่าย ทำให้มีรสชาติที่ถูกปากทำให้ลูกค้ากลับมาซื้อซ้ำ
Channels – จัดจำหน่ายโดยการขายปลีกและขายส่ง ผ่านร้านค้าชุมชน และโรงเรียนบ้านโนนเพ็กรวมถึงเพิ่มช่องทางการจำหน่ายผ่านทาง Facebook
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ น้ำพริกปลาย่างรสชาติกลมกล่อม หอม กลิ่นสมุนไพร สะอาดและถูกหลักอนามัย
Key Activities – กระบวนการผลิตเริ่มจากการจัดหาวัตุดิบ และทำการพัฒนาสูตรการทำเพื่อให้ได้รสชาติที่คงที่และเป็นสูตรเฉพาะตัว แล้วนำมาทำการตลาดเพื่อให้สินค้าเป็นที่รู้จักและขายสินได้มากขึ้น
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย สูตรในการทำน้ำพริกปลาย่าง วัตถุดิบสมุนไพรปลอดสารพิษ แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชน และการจัดจำหน่ายสินค้า
Key Partners – โดยส่วนมากจะเน้นการขายเป็นขายส่งตามร้านฝากขายต่างๆ และขายปลีกให้กับลูกค้าประจำ และมีการส่งให้ร้านค้าชุมชนเพื่อให้วางจัดจำหน่าย และโรงเรียนบ้านโนนเพ็กจัดจำหน่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 18,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

รายงานสรุปโครงการ

มหาวิทยาลัยสู่ตำบล "สร้างรากแก้วให้ประเทศ" UNIVERSITY TO TAMBOM

PS65026209 : การเพาะเห็ดนางฟ้า

Snapshot C01-C06

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.พยุห์ อ.พยุห์ จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ก้อนเห็ดนางฟ้า

รายละเอียด : ก้อนเห็ดนางฟ้า ผ่านกระบวนการทำก้อนเชื้อแบบปลอดสารเคมี เหมาะกับผู้บริโภคที่รักสุขภาพ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรสภาพ)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การเพาะปลูกเห็ดโดยไม่ใช้สารเคมี

ประยุกต์ใช้วัสดุปลูกในท้องถิ่น

-

05 : แผนธุรกิจ

การวางแผนการตลาดเป็นการกำหนดกลยุทธ์และวิธีในการดำเนินกิจกรรมทางการตลาดเพื่อให้กิจการสามารถบรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายที่มุ่งหวัง โดยคำนึงถึงการใช้ทรัพยากรทางการตลาดให้เกิดประโยชน์สูงสุด ในการตอบรับกับแนวโน้มและการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจทั้งภายนอกและภายใน ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T ตำบลพยุห์ จังหวัดศรีสะเกษ

ออนไลน์ : https://web.facebook.com/profile.php?id=100085418854403

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

รายงานสรุปโครงการ

มหาวิทยาลัยสู่ตำบล "สร้างรากแก้วให้ประเทศ" UNIVERSITY TO TAMBOM

Snapshot C01-C06

PS65026211 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์ข้าวเกรียบเห็ดนางฟ้า

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.พยุห์ อ.พยุห์ จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวเกรียบเห็ดนางฟ้า

รายละเอียด : ข้าวเกรียบเห็ดนางฟ้า ผ่านกระบวนการผลิตตามหลักการผลิตอาหารที่ดี (Primary GMP)ข้าวเกรียบจากเห็ดปลอดสารเคมี เหมาะกับผู้บริโภคที่รักสุขภาพ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การเพาะปลูกเห็ดโดยไม่ใช้สารเคมี

ประยุกต์ใช้วัสดุปลูกในท้องถิ่น

-

05 : แผนธุรกิจ

การวางแผนการตลาดเป็นการกำหนดกลยุทธ์และวิธีในการดำเนินกิจกรรมทางการตลาด เพื่อให้กิจการสามารถบรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายที่มุ่งหวัง โดยคำนึงถึงการใช้ทรัพยากรทางการตลาดให้เกิดประโยชน์สูงสุด ในการตอบรับกับแนวโน้มและการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจทั้งภายนอกและภายใน ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T ตำบลพยุห์ จังหวัดศรีสะเกษ

ออนไลน์ : https://web.facebook.com/profile.php?id=100085418854403

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65022273 : การแปรรูปผลิตภัณฑ์กระเป๋าจากผ้าฝ้ายทอมือ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.พรหมสวัสดิ์ อ.พยุห์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าสตรีผ้าฝ้ายทอมือศรีลำดวน

รายละเอียด : การพัฒนาผลิตภัณฑ์ครั้งนี้เป็นการต่อยอดสินค้าที่มีในตำบลพรหมสวัสดิ์ ลักษณะผ้าทอแบบ 2 ตะกอลายดอกลำดวน ขนาด 22 x 9.5 x 6.5 ซมเพิ่มความรู้ในเรื่องทักษะการตัดเย็บกระเป๋าผ้า กระบวนการการย้อมสี (ศรีลำดวน) เพิ่มมูลค่าสินค้าด้วยการแปรรูปกระเป๋าสตรีจากผ้าทอมือ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การย้อมผ้าไหม/ผ้าฝ้าย

การตัดเย็บผ้าฝ้าย (แปรรูปเป็นกระเป๋าสตรี)

การตัดเย็บผ้าไหม (แปรรูปเป็นกระเป๋าสตรี)

05 : แผนธุรกิจ

เพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์วิสาหกิจในชุมชน โดยการสร้างองค์ความรู้และนำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์ ทั้งยังเป็นการสร้างงาน สร้างรายได้และสร้างอาชีพให้กับคนในชุมชน ทีม PS Natural color Team จึงนำผ้าไหมและผ้าฝ้ายสีธรรมชาติ คือ ศรีลำดวน ที่เป็นผลิตภัณฑ์จากวิสาหกิจในชุมชนมาเพิ่มมูลค่าสินค้าด้วยการแปรรูปเป็น กระเป๋าสตรีผ้าไหมทอมือศรีลำดวน และกระเป๋าสตรีผ้าฝ้ายทอมือ โดยการย้อมสีธรรมชาติตามลักษณะทางภูมิศาสตร์จังหวัดศรีสะเกษ (ศรีลำดวน) ซึ่งได้มาจากใบและต้นลำดวนที่เป็นต้นไม้ประจำจังหวัดศรีสะเกษ

แผนการตลาด

กลุ่มเป้าหมาย : สตรีทุกช่วงวัย

ช่องทางในการจำหน่าย (Place) : จำหน่ายผ่านทางออนไลน์ เช่น Faceook ,Line และจำหน่ายแบบออฟไลน์ เช่น บูทภายในห้างสรรพสินค้า , งาน OTOP จังหวัด

การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค (SWOT ANALYSIS)

การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

จุดแข็ง (Strengths) : มีองค์ความรู้และทักษะด้านการย้อมสีผ้าและทอผ้าไหม , มีกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่เข้มแข็ง

จุดอ่อน (Weakness) : กระบวนการในการผลิตผ้าไหมที่เป็นวัสดุหลัก ต้องใช้ระยะเวลาในการผลิต , สมาชิกในกลุ่ม มีเวลาว่างไม่ตรงกัน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,300

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

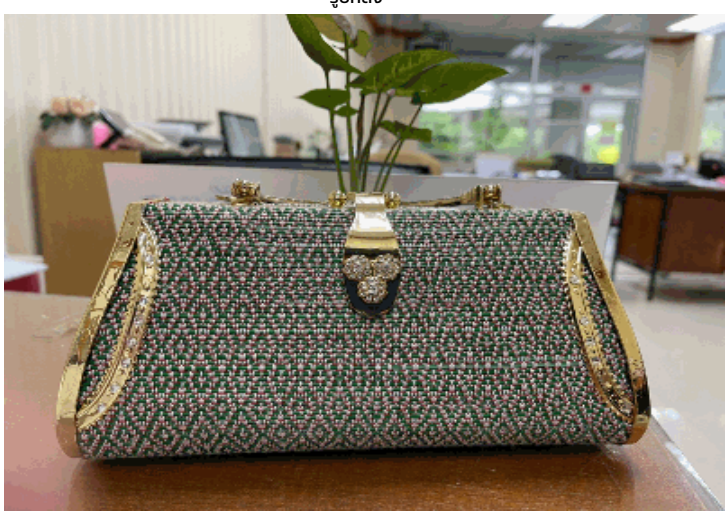
ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



รายงานสรุปโครงการ

มหาวิทยาลัยสู่ตำบล "สร้างรากแก้วให้ประเทศ" UNIVERSITY TO TAMBOM

Snapshot C01-C06

PS65022208 : การแปรรูปผลิตภัณฑ์กระเป๋าจากผ้าไหมทอมือ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.พรหมสวัสดิ์ อ.พยุห์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าสตรีผ้าไหมทอมือศรีลำดวน

รายละเอียด : การพัฒนาผลิตภัณฑ์ครั้งนี้เป็นการต่อยอดสินค้าที่มีในตำบลพรหมสวัสดิ์ ลักษณะผ้าทอแบบ2ตะกอลายดอกลำดวน ขนาด 22 x 9.5 x 6.5 ซม. เพิ่มความรู้ในเรื่องทักษะการตัดเย็บกระเป๋าผ้ากระบวนการการย้อมสี(ศรีลำดวน) เพิ่มมูลค่าสินค้าด้วยการแปรรูปกระเป๋าสตรีจากผ้าไหมทอมือ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การย้อมผ้าไหม/ผ้าฝ้าย

การตัดเย็บผ้าฝ้าย (แปรรูปเป็นกระเป๋าสตรี)

การตัดเย็บผ้าไหม (แปรรูปเป็นกระเป๋าสตรี)

05 : แผนธุรกิจ

เพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์วิสาหกิจในชุมชน โดยการสร้างองค์ความรู้และนำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์ ทั้งยังเป็นการสร้างงาน สร้างรายได้และสร้างอาชีพให้กับคนในชุมชน ทีม PS Natural color Team จึงนำผ้าไหมและผ้าฝ้ายสีธรรมชาติ คือ ศรีลำดวน ที่เป็นผลิตภัณฑ์จากวิสาหกิจในชุมชนมาเพิ่มมูลค่าสินค้าด้วยการแปรรูปเป็น กระเป๋าสตรีผ้าไหมทอมือศรีลำดวน และกระเป๋าสตรีผ้าฝ้ายทอมือ โดยการย้อมสีธรรมชาติตามลักษณะทางภูมิศาสตร์จังหวัดศรีสะเกษ (ศรีลำดวน) ซึ่งได้มาจากใบและต้นลำดวนที่เป็นต้นไม้ประจำจังหวัดศรีสะเกษ

แผนการตลาด

กลุ่มเป้าหมาย : สตรีทุกช่วงวัย

ช่องทางในการจำหน่าย (Place) : จำหน่ายผ่านทางออนไลน์ เช่น Faceook ,Line และจำหน่ายแบบออฟไลน์ เช่น บูทภายในห้างสรรพสินค้า , งาน OTOP จังหวัด

การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค (SWOT ANALYSIS)

การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

จุดแข็ง (Strengths) : มีองค์ความรู้และทักษะด้านการย้อมสีผ้าและทอผ้าไหม , มีกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่เข้มแข็ง

จุดอ่อน (Weakness) : กระบวนการในการผลิตผ้าไหมที่เป็นวัสดุหลัก ต้องใช้ระยะเวลาในการผลิต , สมาชิกในกลุ่ม มีเวลาว่างไม่ตรงกัน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

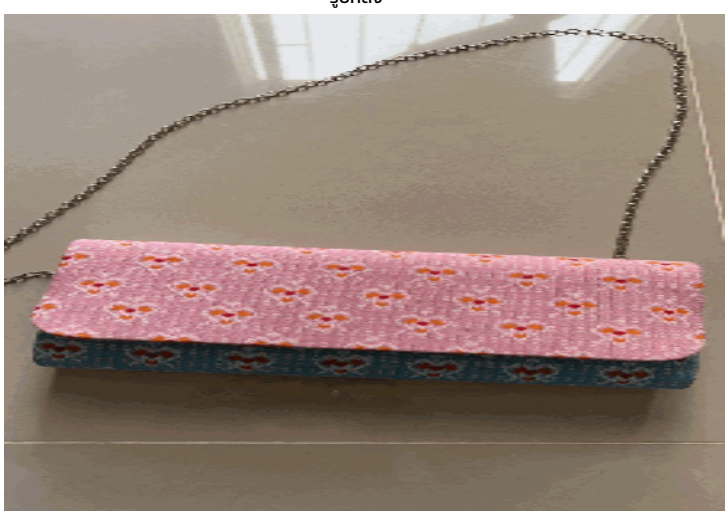
ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



PS65028210 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบลหนองค้า อำเภอพยุห์ จังหวัดศรีสะเกษ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.หนองค้า อ.พยุห์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยอินทรีย์บ้านบก

รายละเอียด : ปุ๋ยทำจากมูลวัว มูลกระบือ น้ำหมักชีวภาพ และแร่ธาตุต่างๆ นำมาบด เติมจุลินทรีย์ บ่มหมัก กลับกอง จนย่อยสลายกลายเป็นปุ๋ยอินทรีย์มีแร่ธาตุต่างๆมากมาย และยังช่วยทำให้ดินมีความอุดมสมบูรณ์

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

ระบบตรวจวัดความชื้นในดิน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้อินเตอร์เน็ต สื่อโซเชียล การติดป้ายประชาสัมพันธ์

การชำระเงินแบบดิจิทัล และแบบไร้สัมผัส

การซื้อขายออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่เป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคอีสาน และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ อายุประมาณ 35 ปีขึ้นไป ทำอาชีพเกษตรกร เพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจในผลิตภัณฑ์ปุ๋ยอินทรีย์และปุ๋ยสั่งตัด

Costomer Relationships –ปุ๋ยอินทรีย์ตราสองพลังมูลสัตว์ เป็นปุ๋ยทำจากวัสดุอินทรีย์ มีธาตุอาหารที่เป็นประโยชน์สำหรับการเจริญเติบโตของพืช ผลิตจากวัสดุอินทรีย์ มูลวัว มูลกระบือ น้ำหมักชีวภาพ และแร่ธาตุต่าง ๆ นำมาบด เติมจุลินทรีย์ บ่มหมัก กลับกอง จนย่อยสลายกลายเป็นปุ๋ย มีสูตรผสมที่คิดค้นขึ้นเอง ทำให้ปุ๋ยอินทรีย์ที่นี่แตกต่างจากปุ๋ยอินทรีย์ทั่วไป มีราคาไม่แพงเพราะใช้วัตถุดิบที่หาได้ง่าย ทำให้ลูกค้ากลับมาซื้อซ้ำ

Channels – จัดจำหน่ายผ่านรัฐวิสาหกิจชุมชนบ้านบก และสามารถสอบถามข้อมูลผ่านช่องทาง Facebook

Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ ปุ๋ยทำจากวัสดุอินทรีย์ มีธาตุอาหารที่เป็นประโยชน์สำหรับการเจริญเติบโตของพืช ซึ่งมีสูตรผสมที่คิดค้นขึ้นเอง ผลิตจากวัสดุอินทรีย์ มูลวัว มูลกระบือ น้ำหมักชีวภาพ และแร่ธาตุต่าง ๆ มีคุณภาพและราคาไม่แพง

Key Activities –กระบวนการผลิตเริ่มจากการจัดหาวัตุดิบที่จะนำมาทำปุ๋ยอินทรีย์ ได้แก่ มูลวัว มูลกระบือ

น้ำหมักชีวภาพ และแร่ธาตุต่างๆ นำมาบด เติมจุลินทรีย์ บ่มหมัก กลับกอง จนย่อยสลายกลายเป็นปุ๋ย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 250,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65028211 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบลหนองค้า1 อำเภอพยุห์ จังหวัดศรีสะเกษ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.หนองค้า อ.พยุห์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าไหมบ้านหนองค้า

รายละเอียด : เป็นไหมที่ทำจากเส้นใยโปรตีนจากธรรมชาติ ทนทาน เหนียว และมันวาว ทอเป็นผืนผ้าได้อย่างงดงาม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การซื้อขายออนไลน์

การใช้อินเตอร์เน็ต สื่อโซเชียล การติดป้ายประชาสัมพันธ์

การชำระเงินแบบดิจิทัล และแบบไร้สัมผัส

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment - กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคอีสาน และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศอายุประมาณ 25 ปีขึ้นไป และเป็นกลุ่มคนที่สนใจและชื่นชอบผ้าไหม
Costomer Relationships –ผ้าไหมทำจากหนอนไหมที่เลี้ยงกันในชุมชนกินใบหม่อนเป็นอาหาร เมื่อหนอนโตเต็มที่จะถักใยหุ้มดักแด้เพื่อฟักตัวเป็นผีเสื้อ ในช่วงนี้เองที่เรานำมาต้มเพื่อสาวเส้นใยออกมา ไหมเป็นเส้นใยโปรตีนจากธรรมชาติ ทนทาน เหนียว และมันวาว ทอเป็นผืนผ้าได้อย่างงดงามและหลากหลาย ทำให้ลูกค้ามีตัวเลือกในการเลือกซื้อผ้าไหมอย่างหลากหลาย ทำให้ลูกค้ากลับมาซื้อซ้ำ
Channels – จัดจำหน่ายโดยการขายผ่านกลุ่มสตรีทอผ้าบ้านหนองค้า และบูธแสดงสินค้าตามเทศกาลผ้าไทยหรือสินค้าไทยต่าง ๆ รวมถึงเพิ่มช่องทางการจำหน่ายผ่านทาง Facebook
Value Propositions - คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ ผ้าไหมที่เป็นเส้นใยโปรตีนจากธรรมชาติ ผ่านกรรมวิธีการเพาะเลี้ยงด้วยมือ คัดสรรตัวไหมด้วยมือ สาวเส้นไหมด้วยมือ มัดหมี่ด้วยมือ ย้อมด้วยมือ มีความทนทาน เหนียว และมันวาว ทอเป็นผืนผ้าได้อย่างงดงาม สามารถแปรรูปสินค้าได้อย่างหลากหลาย ไม่ว่าจะเป็นผ้าถุง เสื้อไหม ผ้าขาวม้า และสามารถนำมาเป็นของฝากหรือของขวัญตามช่วงเทศกาลสำคัญต่าง ๆ เป็นต้น
Key Activities –กระบวนการผลิตเริ่มจากการนำหนอนไหมที่เลี้ยงกันในชุมชนกินใบหม่อนเป็นอาหาร เมื่อหนอนโตเต็มที่จะถักใยหุ้มดักแด้เพื่อฟักตัวเป็นผีเสื้อ ในช่วงนี้เองที่เรานำมาต้ม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65022461 : โครงการสัมมาวิชาชีพชุมชนผ่านกระบวนการมีส่วนร่วมในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น (ผ้าขาวม้าทอมือ) จากภูมิปัญญาชุมชน ตำบลโดด อำเภอโพธิ์ศรีสุวรรณ จังหวัดศรีสะเกษ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.โดด อ.โพธิ์ศรีสุวรรณ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าขาวม้าทอมือ

รายละเอียด : - การออกแบบลวดลายที่เป็นอัตลักษณ์ของชุมชนท้องถิ่น - แบบการทอที่มีลักษณะเฉพาะของชุมชนท้องถิ่น- การใช้สีที่มีความสดใส และมีความทันสมัยตามยุคที่เปลี่ยนแปลงไป - โดยนำองค์ความรู้ด้านการทอ การย้อม การออกแบบลวดลายมาพัฒนาผ้าขาวม้าในกลุ่มหัตถกรรม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้สีที่มีความสดใส และมีความทันสมัยตามยุคที่เปลี่ยนแปลงไป

การออกแบบลวดลายที่เป็นอัตลักษณ์ของชุมชนท้องถิ่น

การออกแบบการทอที่มีลักษณะเฉพาะของชุมชนท้องถิ่น

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจของผลิตภัณฑ์ผ้าขาวม้าทอมือที่ได้รับการพัฒนาผ่านเครื่องมือในการจัดทำแผนธุรกิจ ดัง Business Model Canvas ต่อไปนี้

Key Partners

การร่วมมือ

- กลุ่มสตรีแม่บ้านบ้านปลาเดิด
- กลุ่มผู้นำชุมชน
- กลุ่มวัฒนธรรมจังหวัดศรีสะเกษ
- ร้านค้าชุมชน
- แหล่งวัตถุดิบ (โรงงานเส้นใย)
- แหล่งวัตถุดิบ (โรงงานฟิมทอผ้า)

Key Activities

- ย้อมสีธรรมชาติ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65022467 : โครงการสัมมาวิชาชีพชุมชนผ่านกระบวนการมีส่วนร่วมในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น (น้ำดื่มสมุนไพร) จากภูมิปัญญาชุมชน ตำบลโดด อำเภอโพธิ์ศรีสุวรรณ จังหวัดศรีสะเกษ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.โดด อ.โพธิ์ศรีสุวรรณ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำดื่มสมุนไพรบรรจุขวด (น้ำวุ้นใบเตย)

รายละเอียด : - ใช้สารทดแทนความหวานตามธรรมชาติเพื่อสุขภาพของผู้บริโภค- ควบคุมอุณหภูมิในการให้ความร้อนในระหว่างต้มน้ำสมุนไพรให้เป็นอุณหภูมิสำหรับการพาสเจอร์ไรส์เพื่อช่วยยืดอายุการเก็บรักษาของผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มไว้พร้อมกับการทำให้เย็นในทันทีเมื่อควบคุมอุณหภูมิใ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เลือกสมุนไพรที่ใหม่สะอาด ดูลักษณะ สี กลิ่น ดูว่ามีเชื้อราหรือไม่ สมุนไพรที่สดใหม่ช่วยให้ได้คุณค่าทางโภชนาการสูง สีสันน่ารับประทาน

ใช้สารทดแทนความหวานตามธรรมชาติเพื่อสุขภาพของผู้บริโภค

การควบคุมอุณหภูมิในการให้ความร้อนในระหว่างต้มน้ำสมุนไพรให้เป็นอุณหภูมิสำหรับการ

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจของน้ำดื่มสมุนไพรบรรจุขวดที่ได้รับการพัฒนาผ่านเครื่องมือในการจัดทำแผนธุรกิจ ดัง Business Model Canvas ต่อไปนี้Key Partners การ

- กลุ่มสตรีแปรรูปอาหาร
- กลุ่มผู้นำชุมชน
- กลุ่มวัฒนธรรมจังหวัดศรีสะเกษ
- ร้านค้าชุมชน
- แหล่งวัตถุดิบ (ร้านค้าในชุมชน)
- แหล่งวัตถุดิบ (ร้านค้าส่ง)

Key Activities

- สีธรรมชาติ
- สีผสมอาหาร
- ใบเตย
- ผงวุ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,500

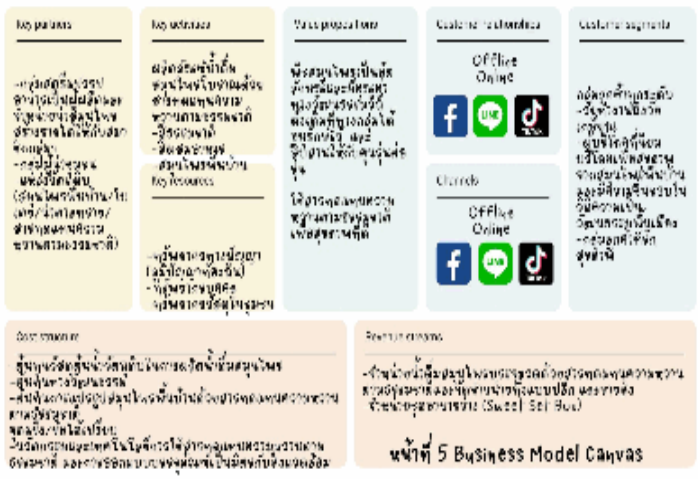
08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง



PS65009912 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์เสื่อจากต้นไหล และยกระดับสินค้าให้ได้มาตรฐาน

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ผือใหญ่ อ.โพธิ์ศรีสุวรรณ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื่อไหล

รายละเอียด : เสื่อไหล หรือเสื่อที่ทำจากต้นกกหรือชาวบ้านเรียกกันว่าต้นไหล ใช้ไหลเส้นเล็กถักถอดด้วยความปราณีต ให้สัมผัสนุ่มสบาย เหนียวคงทน ย่อยสลายง่าย และเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การบริหารจัดการ

ด้านผลิตภัณฑ์

กระบวนการผลิต

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคเหนือ ภาคอีสาน และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 20 – 45 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มวัยทำงาน และเป็นนักท่องเที่ยว

Costomer Relationships – มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป ทางช่องทางออนไลน์ มีการสร้าง Box สำหรับ Review และจะมีการจัดโปรโมชั่นตามฤดูกาล ตัวอย่างเช่น เสื่อไหลจะจัดโปรลดราคาช่วงเข้าพรรษา โดยการกดติดตามและแชร์เพจจะมีส่วนลด 5%

Channels – ศึกษาการจัดจำหน่ายผ่าน Facebook, Line, IG, Shopee, Lazada และศูนย์แสดงสินค้าผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น (OTOP)

Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือผลิตภัณฑ์จากเสื่อไหลจะให้สัมผัสที่นุ่มเหนียว และผิวละเอียดกว่าพืชชนิดอื่น ช่วยลดพลังงานเนื่องจากทำมาจากวัสดุธรรมชาติ ใช้เวลาในการย่อยสลายน้อยไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม พกพาสะดวกและง่ายต่อการเคลื่อนย้าย และสร้างชุมชนให้มีรายได้เพิ่มขึ้น

Key Activities – มีการจัดบูทแสดงสินค้า การประชุมประจำไตรมาสเพื่อติดตามผลการดำเนินงาน และการฝึกอบรมการทำเสื่อจากไหล

Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตที่สำคัญประกอบไปด้วยเงินทุน ทรัพยากรบุคคล (ช่างฝีมือ จำนวน 10 คน) เครื่องจักร (ประกอบด้วย ฟืม, กี่, กระสวย, จักรเย็บผ้า) และทรัพยากรธรรมชาติจากต้นไหล

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65019475 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์หมวกไหลจากต้นกก และยกระดับสินค้าให้ได้มาตรฐาน U2T for BCG)

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ผือใหญ่ อ.โพธิ์ศรีสุวรรณ จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หมวกไหล

รายละเอียด : หมวกไหล เป็นหมวกที่ทำจากวัสดุธรรมชาติอย่างพืชไหลหรือต้นกกนั่นเอง ใช้ความปราณีตอย่างมากในการจักรสานด้วยมือ มีความเหนียว คงทน ใส่แล้วเบาสบาย ไม่ระคายเคืองผิว อีกทั้งยังใช้เวลาในการย่อยสลายน้อย เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ด้านผลิตภัณฑ์

การบริหารจัดการ

ด้านกระบวนการผลิต

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคเหนือ ภาคกลาง ภาคตะวันออกภาคตะวันตก ภาคอีสาน ภาคใต้ และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 20 – 45 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มวัยทำงาน และเป็นนักท่องเที่ยว

Costomer Relationships – มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป ทางช่องทางออนไลน์ มีการสร้าง Box สำหรับ Review และจะมีการจัดโปรโมชั่นตามฤดูกาล ตัวอย่างเช่น หมวกไหลจะจัดโปรลดราคาช่วง Summer โดยการกดติดตามและแชร์เพจจะมีส่วนลด 5%

Channels – ศึกษาการจัดจำหน่ายผ่าน Facebook, Line, IG, Shopee, Lazada และศูนย์แสดงสินค้าผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น (OTOP)

Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือหมวกไหล จะช่วยลดพลังงานเนื่องจากทำมาจากวัสดุธรรมชาติ ใช้เวลาในการย่อยสลายน้อยไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม มีช่องระบายอากาศที่เป็นเอกลักษณ์สวยงาม และสร้างชุมชนให้มีรายได้เพิ่มขึ้น

Key Activities – มีการจัดบูทแสดงสินค้า การประชุมประจำไตรมาสเพื่อติดตามผลการดำเนินงาน และการฝึกอบรมการทำหมวกจากไหล

Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตที่สำคัญประกอบไปด้วยเงินทุน ทรัพยากรบุคคล (ช่างฝีมือ จำนวน 10 คน) เครื่องจักร (ประกอบด้วยจักรเย็บผ้า) และทรัพยากรธรรมชาติจากต้นไหล

Key Partners – ในส่วนของผู้ให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจจะมี ชาวบ้านผู้จัด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65009291 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์สบู่สมุนไพร

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.เสียว อ.โพธิ์ศรีสุวรรณ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่ว่านหางจระเข้

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์สบู่ว่านหางจระเข้ เป็นผลิตภัณฑ์สบู่สมุนไพรและเสริมความงาม ผลิตจากเนื้อว่านหางจระเข้ กลีเซอร์รีนสรรพคุณ ช่วยลดเลือนรอยด่างดำ ทำให้ผิวแข็งแรงขึ้นอย่างเป็นธรรมชาติพร้อมเติมน้ำให้ผิวของคุณเปล่งปลั่งแลดูสุขภาพดี

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

คิดค้นและพัฒนาสูตรให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า

ออกแบบสติ๊กเกอร์ และ Packegingหรือบรรจุภัณฑ์

สร้างเพจขาย Online

05 : แผนธุรกิจ

ธุรกิจผลิตภัณฑ์ชำระร่างกายนั้นมีหลายผลิตภัณฑ์ให้ผู้บริโภคได้เลือกใช้ให้เหมาะกับสภาพผิวของแต่ละบุคคลและผลิตภัณฑ์สบู่เป็นเครื่องสำอางควบคุมที่นิยมสามารถมาชำระร่างกายเพื่อความสะอาดของมนุษย์และเพื่อความสวยความงามซึ่งในประเทศไทยกำลังเป็นที่นิยมในกลุ่มวัยรุ่นและคนทำงานทั่วไปซึ่งส่วนผสมเป็นปัจจัยหลักที่ช่วยในการตัดสินซื้อของกลุ่มผู้บริโภคที่ชื่นชอบผิวชุ่มชื้น ลดรอยด่างดำ ผิวเปล่งปลั่งแลดูสุขภาพดี ตอบโจทย์กับกลุ่มคนทำงานและนักศึกษาผู้หญิงที่ใส่ใจในปัญหาผิวพรรณ ดังนั้น จึงเห็นว่าธุรกิจความสวยความงามตอบโจทย์กับชีวิตในปัจจุบันที่ต้องการความสะดวกในการจับจ่ายใช้สอย เพราะร้านค้าในปัจจุบันที่ทำการตลาดออนไลน์ส่วนมากมีทั้งส่วนผสมต่างๆที่สามารถนำมาบำรุงรักษาผิวพรรณ และ รักษาโรคผิวหนังตามแต่ละผิวหนังของแต่ละบุคคลนั้นๆและหนึ่งในส่วนผสมที่เป็นที่นิยม คือ ส่วนผสมของว่านหางจระเข้ ซึ่งเป็นหนึ่งในสมุนไพรที่ได้รับความนิยมในการฟื้นฟูสภาพผิว ซึ่งเป็นสบู่ที่ตอบโจทย์กับปัญหาของผิวพรรณ ทั้งให้ความชุ่มชื้นแก่ผิว และช่วยลดลอยด่างดำทำให้ผิวดูเปล่งปลั่งแลดูสุขภาพดี

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65022378 : โครงการส่งเสริมและพัฒนาผลิตภัณฑ์น้ำยาล้างจาน

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.เสียว อ.โพธิ์ศรีสุวรรณ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำยาล้างจานมะกรูด

รายละเอียด : น้ำยาล้างจานมะกรูด เป็นผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดภายในครัวเรือน มีคุณสมบัติขจัดคราบมัน ให้สะอาดหมดจด มีกลิ่นหอมช่วยลดกลิ่นคาว และปลอดภัยไม่มีสารตกค้าง นอกจากนี้ยังทำให้ครัวเรือนของเราสะอาดถูกสุขลักษณะอีกด้วย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาสูตร

ออกแบบสติ๊กเกอร์ ออกแบบ Packaging หรือบรรจุภัณฑ์

สร้างเพจขายของ Online

05 : แผนธุรกิจ

ในปัจจุบันนั้นประเทศไทยของเราประสบปัญหาเศรษฐกิจที่ตกต่ำซึ่งมีผลต่อราคาของสินค้าที่เพิ่มสูงขึ้น ทั้งอุปโภคและบริโภคทำให้ประชาชนต้องประสบปัญหาเหล่านี้และกลุ้มใจในรายรับ-รายจ่ายที่ตามมาภายในครัวเรือนซึ่งมีรายจ่ายมากว่ารายรับ คณะผู้จัดทำจึงได้ปรึกษาและหาทางออกเพื่อช่วยท่านพ่อบ้านและแม่บ้านทั้งหลายให้มีรายจ่ายภายในครอบครัวน้อยลงบ้าง ซึ่งต้องเริ่มจากสิ่งที่ใช้ทุกวันและสิ้นเปลืองอย่างมาก เช่น น้ำยาล้างจาน เราจึงคิดค้นวิธีศึกษา และวิธีทำน้ำยาล้างจาน ซึ่งจะทำให้ลดรายจ่ายและสามารถนำไปเพิ่มรายได้ให้กับชุมชนและครอบครัวได้ อีกทั้งน้ำยาล้างจานที่เราได้ศึกษาล้วนมีวัตถุดิบจากธรรมชาติในท้องถิ่นและชุมชน นั้นคือมะกรูด ถือเป็นพืชสมุนไพรไม่อันตราย ปลอดสารเคมี เมื่อนำมาสกัดทำน้ำยาล้างจานทำให้ไม่มีกลิ่นคาว และไม่มีสารตกค้างในภาชนะต่างๆ ทำให้มีผลดีต่อสุขภาพอีกด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65022551 : โครงการสัมมาวิชาชีพชุมชนผ่านกระบวนการมีส่วนร่วมในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น (ขนมไทยโบราณด้วยสารทดแทนความหวานตามธรรมชาติ) จากภูมิปัญญาชุมชน ตำบลหนองม้า อำเภอโพธิ์

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.หนองม้า อ.โพธิ์ศรีสุวรรณ จ.ศรีสะเกษ

บัญฑิต 5 คน | ประชาชน 6 คน | อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมไทยโบราณด้วยสารทดแทนความหวานตามธรรมชาติ

รายละเอียด : - ใช้สารทดแทนความหวานตามธรรมชาติเพื่อสุขภาพของผู้บริโภค- ระบบในการจัดการด้านสุขอนามัยส่วนบุคคลหรือที่เรียกว่า senitation และก็การจัดการด้านบรรจุภัณฑ์ที่ใช้กับผลิตภัณฑ์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความทันสมัยเข้ากลุ่มนิยม

ใช้สารทดแทนความหวานตามธรรมชาติเพื่อสุขภาพของผู้บริโภค

การควบคุมอุณหภูมิในการให้ความร้อนในระหว่างต้มน้ำสมุนไพรให้เป็นอุณหภูมิสำหรับการพาสเจอร์ไรส์เพื่อช่วยยืดอายุการเก็บรักษาของผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มไว้พร้อมกับการทำให้

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจของขนมไทยโบราณด้วยสารทดแทนความหวานตามธรรมชาติที่ได้รับการพัฒนาผ่านเครื่องมือในการจัดทำแผนธุรกิจ ดัง Business Model Canvas ต่อไปนี้Key Partners

- กลุ่มขนมไทยบ้านจาน
- กลุ่มผู้นำชุมชน
- กลุ่มวัฒนธรรมจังหวัดศรีสะเกษ
- ร้านค้าชุมชน
- แหล่งวัตถุดิบ (ร้านค้าภายในชุมชน)
- แหล่งวัตถุดิบ
(ร้านขายส่ง)

Key Activities

- สีธรรมชาติ
- สารทดแทนความหวานตามธรรมชาติ
- ของที่ระลึก
- ชุดอาหารว่าง (Sweet Set Box)
- ส่งเสริมการปลูกต้นกล้วยในชุมชนเพื่อใช้ประโยชน์จากใบตอง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง

PS65022569 : โครงการสัมมาวิชาชีพชุมชนผ่านกระบวนการมีส่วนร่วมในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น (น้ำดื่มสมุนไพรบรรจุขวด) จากภูมิปัญญาชุมชน ตำบลหนองม้า อำเภอโพธิ์ศรีสุวรรณ จังหวัดศรีสะเกษ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.หนองม้า อ.โพธิ์ศรีสุวรรณ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำดื่มสมุนไพรบรรจุขวด (น้ำวุ้นใบเตย)

รายละเอียด : -ใช้สารทดแทนความหวานตามธรรมชาติเพื่อสุขภาพของผู้บริโภค-การควบคุมอุณหภูมิในการให้ความร้อนในระหว่างต้มน้ำสมุนไพรให้เป็นอุณหภูมิสำหรับการพาสเจอร์ไรส์เพื่อช่วยยืดอายุการเก็บรักษาของผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มไว้พร้อมกับการทำให้เย็นในทันทีเมื่อควบคุมอุณหภูมิ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้สารทดแทนความหวานตามธรรมชาติเพื่อสุขภาพของผู้บริโภค

การควบคุมอุณหภูมิในการให้ความร้อนในระหว่างต้มน้ำสมุนไพรให้เป็นอุณหภูมิสำหรับการพาสเจอร์ไรส์เพื่อช่วยยืดอายุการเก็บรักษาของผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มไว้พร้อมกับการทำให้เย็นในทันทีเมื่อควบคุมอุณหภูมิในการต้มเดือดเสร็จสิ้นแล้ว

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจของน้ำดื่มสมุนไพรบรรจุขวดที่ได้รับการพัฒนาผ่านเครื่องมือในการจัดทำแผนธุรกิจ ดัง Business Model Canvas ต่อไปนี้Key Partners

- กลุ่มขนมไทยบ้านจาน
- กลุ่มผู้นำชุมชน
- กลุ่มวัฒนธรรมจังหวัดศรีสะเกษ
- ร้านค้าชุมชน
- แหล่งวัตถุดิบ (ร้านค้าในชุมชน)
- แหล่งวัตถุดิบ
(ร้านค้าส่ง)

Key Activities

- สีธรรมชาติ
- สีผสมอาหาร
- ใบเตย
- ผงวุ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,500

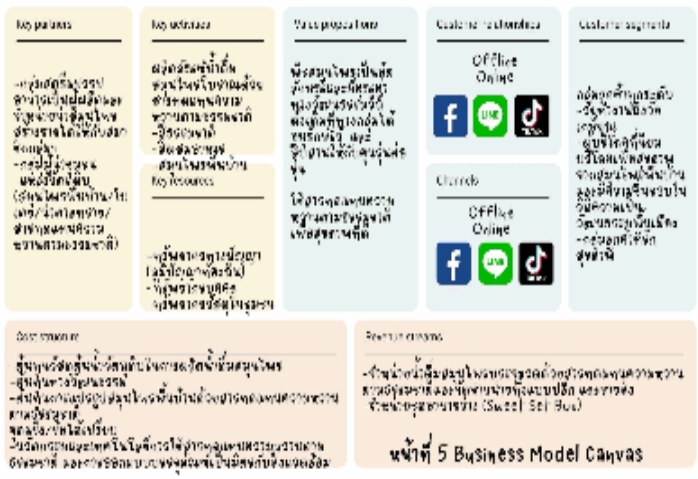
08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง



PS65012501 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบลอีเซ เพื่อการพัฒนาที่ยั่งยืน

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.อีเซ อ.โพธิ์ศรีสุวรรณ จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เข็มกลัดดอกไม้จากเศษผ้า

รายละเอียด : สินค้าสานด้วยมือ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรสภาพ)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาชุมชนหรือกลุ่มแม่บ้านและสตรี

การส่งออกสินค้าทางการตลาดที่ทันสมัย

สร้างมูลค่าเพิ่มด้วยการพัฒนารูปแบบสินค้า

05 : แผนธุรกิจ

1. กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Customer segment)
- บุคคลทั่วไปที่สนใจผลิตภัณฑ์
-สตรีวัยทำงานอายุ 25-65 ปี เป็นต้น
- ผู้สนใจ handmade
- นักท่องเที่ยว
2. สิ่งที่นำเสนอแก่ลูกค้า (Offer, Value Propositions)
- สินค้ามีน้ำหนักเบาสะดวกต่อการใช้งาน
- สินค้ามีแบบให้เลือกหลากหลาย
- สามารถเข้าถึงปัจจัยการผลิตที่มีคุณภาพในราคายุติธรรม
3. ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า (channels)
- ผ่านสื่อออนไลน์ เช่น Facebook, Line
- การวางขายที่ตลาดหรือร้านค้าชุมชน
- ศูนย์การค้า Otop
4. การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer relationships)
- การให้บริการที่สุภาพ น่าประทับใจ
- มีบริการหลังการขาย
- รูปแบบการนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่น่าสนใจ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านของฝากองค์การบริหารส่วนตำบลอีเซ

ออนไลน์ : https://www.facebook.com/profile.php?id=100085261645796

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65025932 : โครงการขนมดอกมะดัน U2Tของดีอีเซ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.อีเซ อ.โพธิ์ศรีสุวรรณ จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภันฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมดอกมะดัน

รายละเอียด : ขนมคุกกี้คล้ายขนมดอกลำดวน แต่ปั้นเป็นดอกมะดันและเพิ่มรสชาติมะดันที่เป็นสัญลักษณ์ของตำบลอีเซ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สร้างช่องทางออนไลน์ในการขายเพิ่ม

พัฒนาช่องทางการตลาดให้หลากหลายและเข้าถึงกลุ่มลูกค้า

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่

05 : แผนธุรกิจ

8. คู่ค้าและเครือข่ายสนับสนุน (Key partners)
- กลุ่มแม่บ้านและสตรี
- ร้านขายวัสดุและอุปกรณ์
- ไปรษณีย์
- เครือข่ายสื่อ
- สถานที่เช่าร้าน
- งานประเพณีหรือกิจกรรมต่างๆของอำเภอและจังหวัด
- การสร้างเครือข่ายกลุ่มแม่บ้านและสตรี
- การส่งเสริมการผลิตสินค้าจักรสาน
- การจำหน่ายสินค้า
- การวางแผนพัฒนาผลิตภัณฑ์

7. กิจ

2. สิ่งที่นำเสนอแก่ลูกค้า (Offer, Value Propositions)
- สินค้ามีน้ำหนักเบาสะดวกต่อการใช้งาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านของฝากองค์การบริหารส่วนตำบลอีเซ

ออนไลน์ : https://www.facebook.com/profile.php?id=100085261645796

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65018170 : การแปรรูปผลิตภัณฑ์ เครื่องจักสาน เพื่อเพิ่มมูลค่า

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ดินแดง อ.ไพรบึง จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โคมไฟ

รายละเอียด : โคมไฟสุ่มไก่ ทำการจักสารขึ้นให้เหมือนสุ่มไก่ขนาดเล็กเพื่อให้มีความสวยงาม และยังดูเป็นธรรมชาติอีกด้วย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้วัสดุที่มีอยู่มาใช้กับสินค้าที่แปรรูป เพื่อให้เกิดมูลค้าเพิ่ม

เครื่องรีดตอกไม้ไผ่

การแปรรูปไม้ไผมาเป็นสินค้า

05 : แผนธุรกิจ

วัตถุประสงค์ :

- เพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผลของผลิตภัณฑ์เครื่องจักสาน
- เพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์เครื่องจักสาน
- เพิ่มความน่าสนใจผลิตภัณฑ์เครื่องจักสาน
- สร้างรายได้ สร้างงานให้ชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,700

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

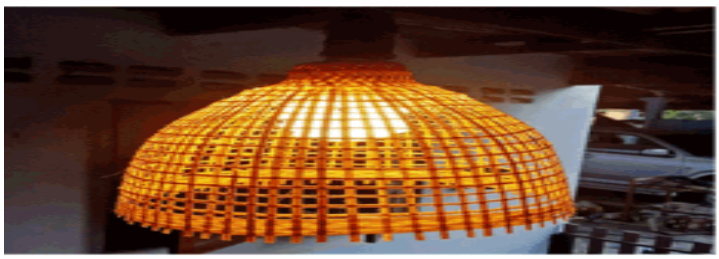
ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



PS65028244 : เคลือบเครื่องจักสานด้วยนาโนซิงค์ออกไซด์

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ดินแดง อ.ไพรบึง จ.ศรีสะเกษ

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขันโตก

รายละเอียด : ขันโตกสาน เป็นภาชนะวางอาหาร

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

น้ำยาเคลือบนาโนซิงค์ออกไซค์

น้ำยากันมอด

น้ำยาเพิ่มความเงา

05 : แผนธุรกิจ

วัตถุประสงค์ :

- เพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผลของอนุภาคนาโนซิงก์ออกไซด์ต่อการยับยั้งเชื้อรา Aspergillus Niger บนผลิตภัณฑ์จักสาน
- เพิ่มความคงทน และแข็งแรงต่อผลิตภัณฑ์จักสาน
- เพิ่มความสวยงาม
- ต้องการให้ผู้บริโภคได้ใช้ผลิตภัณฑ์จักสานที่มีคุณภาพ
- สร้างรายได้ สร้างงานให้ชุมชน

การตลาด

นำผลิตภัณฑ์เสนอขายในชุมชน
นำผลิตภัณฑ์เสนอขายในองค์กรศาสนา
นำผลิตภัณฑ์เสนอขายในตลาดนัด
นำผลิตภัณฑ์เสนอขายในออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,700

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65021869 : ไม้กวาดทางมะพร้าว

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.โนนปูน อ.ไพรบึง จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
8 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไม้กวาดทางมะพร้าวและผลิตภัณฑ์จักสาน

รายละเอียด : ถักด้วยมือ มีความละเอียด ปราณีต คุณภาพดี มีความแข็งแรง คงทน และไม่หลุดร่อน ใช้งานได้นาน ตะกร้าสามารถใส่สิ่งของได้หลากหลาย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Line

Shopee

Facebook

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – ลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และอาศัยอยู่ในชุมชนหรือในตำบล ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 30 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มของคนที่มีที่พักอาศัยอยู่ ใช้ไม้กวาดทำความสะอาดภายนอก เช่น นำไปการกวาดถนนหรือพื้นที่สวน รอบๆบ้าน ในส่วนของตะกร้าจักสานสามารถใช้ใส่สิ่งของต่างๆ ได้

Value Propositions – ไม้กวาดทางมะพร้าวและตะกร้าจักสาน ที่จัดจำหน่ายมีการใส่ใจรายละเอียดในทุกขั้นตอนการผลิต สินค้าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ มีความแข็งแรง คงทน ใช้งานได้ยาวนานมากขึ้น ไม่สิ้นเปลืองในการซื้อบ่อยครั้ง

Channels – จัดจำหน่ายผ่านช่องเพจ Facebook ร้านค้าภายในชุมชน และร้านค้าภายในตำบล ให้ลูกค้าที่อยู่ใกล้เคียงจัดซื้อได้ง่าย

Costomer Relationships – มีการบริการหลังการขายให้ลูกค้าที่พบปัญหาเกี่ยวกับสินค้า สามารถติดต่อผ่านทางโทรศัพท์ หรือช่องแชทได้ อีกทั้งยังมีสิทธิพิเศษให้กับลูกค้าประจำ หรือลูกค้าที่ Review สินค้าให้ทางชุมชน

Revenue Streams – รายได้จากการขายไม้กวาดทางมะพร้าวและตะกร้าจักสาน จะมาจากการขายภายในร้านค้าชุมชน ร้านค้าในตำบล และอีกหนึ่งช่องทางออนไลน์คือการขายผ่านทาง Facebook

Key Resources – วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตประกอบไปด้วย ทางมะพร้าวซึ่งหาได้จากในท้องถิ่น ขั้นตอนวิธีการทำไม้กวาดทางมะพร้าวและตะกร้าจักสาน แรงงานที่ใช้ในการผลิตจะเป็นกลุ่มผู้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65021876 : ผ้าไหมทอมือ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.โนนปูน อ.ไพรบึง จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
8 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าไหมทอมือ

รายละเอียด : ทุกขั้นตอนที่ทำใส่ใจในทุกรายละเอียด ตั้งแต่การเลือกไหม มีการมัดลายผ้า และย้อมสีได้ตามต้องการ ก่อนนำผ้าไปทอ ผ้าที่ได้จะมีความสวยงามและเป็นเอกลักษณ์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Line

Shopee

Facebook

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – ลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และอาศัยอยู่ในชุมชนหรือในตำบล เป็นเพศหญิง อายุตั้งแต่ 25 ปีขึ้นไป เพราะเป็นสินค้าเป็นผ้าไหมสวยงามที่สามารถนำไปตัดเย็บเป็นชุด หรือผ้าถุง ไว้ใช้สำหรับออกงานสำคัญ และใช้ในชีวิตประจำวันได้
Value Proposition – ผ้าไหมที่จัดจำหน่ายมีการใส่ใจรายละเอียดในทุกขั้นตอนการผลิต ตั้งแต่การเลือกไหม มัดลายผ้า ย้อมสี และการทอ รวมถึงบรรจุภัณฑ์ สินค้าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ มีความสวยงาม ประณีต และเป็นเอกลักษณ์
Channels – จัดจำหน่ายผ่านช่องเพจ Facebook ร้านค้าภายในชุมชน และร้านค้าภายในตำบล ให้ลูกค้าที่อยู่ใกล้เคียงจัดซื้อได้ง่าย
Costomer Relationships – มีการบริการหลังการขายให้ลูกค้าที่พบปัญหาเกี่ยวกับสินค้า สามารถติดต่อผ่านทางโทรศัพท์ หรือช่องแชทได้ อีกทั้งยังมีสิทธิพิเศษให้กับลูกค้าประจำ หรือลูกค้าที่ Review สินค้าให้ทางชุมชน
Revenue Streams – รายได้จากการขายผ้าไหมทอมือ จะมาจากการขายภายในร้านค้าชุมชน ร้านค้าในตำบล และอีกหนึ่งช่องทางออนไลน์คือการขายผ่านทาง Facebook
Key Resources – วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตประกอบไปด้วย หนอนไหมที่ได้จากการเลี้ยงในท้องถิ่น ขั้นตอนการมัดลายผ้า ย้อมสี การทอไหม แรงงานที่ใช้ในการผลิตจะเป็นกลุ่มแม่บ้านและสมาชิกในชุมชน การตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า
Key Activities – มีการดูแลตั้งแต่การขั้นตอนการคัดเลือกไหม การมัดลายผ้า ย้อมสี การทอ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,796

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65027680 : ผลิตภัณฑ์จากผ้าฝ้ายทอมือ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ปราสาทเยอ อ.ไพรบึง จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แปรรูปผ้าฝ้ายทอมือ

รายละเอียด : ผ้า คือ สิ่งที่ได้จากการนำวัสดุธรรมชาติหรือวัสดุที่สังเคราะห์ขึ้นมาสานหรือทอจนเป็นเนื้อเดียวกัน เช่น ฝ้าย ใยไหม ไนลอน เป็นต้น ประโยชน์ของผ้าคือการนำมาตัดเย็บเป็นเครื่องนุ่งห่ม เครื่องใช้ประเภทผ้าต่าง ๆ และในด้านอื่น ๆ วัสดุหลักที่ ใช้ในการผลิตผ้า ได

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านสังคมวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์ช่องทางจัดจำหนายทาง
คอมพิวเตอร์ การออกแบบโลโก้บรรจุภัณฑ์ การออกแบบบรรจุภัณฑ์
การแปรรูปผ้าจากการใช้เครื่องจักรและการวาดลวดลาย ลงในผลิตภัณฑ์แปรรูปผ้า
เพิ่มช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ โดยใช้สื่อดิจิทัล ได้แก่ Facebook, fan page U2T for

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

Key Partners

- กลุ่มทอผ้าพื้นเมืองปราสาทเยอเหนือ ม.1
- กลุ่มผู้นำชุมชน
- ร้านค้าชุมชน
- ด้ายทอเอง

Key Activities

- ย้อมสีธรรมชาติ
- ย้อมสีสังเคราะห์
- ผ้าทอฝ้าย
- ของที่ระลึก
- ส่งเสริมการปลูกฝ้ายในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 399

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง

PS65027689 : แปรรูปผลิตภัณฑ์จากข้าว

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ปราสาทเยอ อ.ไพรบึง จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แป้งข้าวหอมมะลิ, ข้าวแต๋น

รายละเอียด : - แป้งแปรรูปจากข้าวหอมมะลิ สามารถใช้ทำขนมทดแทนแป้งข้าวสาลีได้เพื่อลดต้นทุน มีคุณค่าทางสารอาหารครบถ้วน ไร้กลูเตน- ข้าวแต๋นแปรรูปจากข้าวหอมมะลิ เหมาะสำหรับผู้บริโภคที่รักสุขภาพ ซื้อรับประทานเองได้หรือซื้อเป็นของฝากให้กับคนสำคัญก็ได้เช่นกัน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนา Packaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

ออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์ทางออนไลน์ที่ทำให้ผลิตภัณฑ์น่าสนใจ

อบรมการค้าขายทางช่องทางออนไลน์ อาทิ เช่น Page Facebook, Line

05 : แผนธุรกิจ

สินค้าสามารถซื้อได้ตามร้านค้าชุมชนหรือแหล่งเที่ยวในตำบล และช่องทางออนไลน์ที่หน้าเพจเฟซบุ๊ค ทางผู้จัดทำคิดโครงการมาเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับข้าวที่มีอยู่ทุกครัวเรือนนำมาพัฒนาและจัดจำหน่ายเพื่อเพิ่มรายได้และสร้างอาชีพให้กับตำบล

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65054105 : ไข่เค็มพอกดินจอมปลวกเสริมไอโอดีน

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ไพรบึง อ.ไพรบึง จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไข่เค็มพอกดินจอมปลวกเสริมไอโอดีน

รายละเอียด : ไข่เค็มพอกดินจอมปลวกเสริมไอโอดีน ทำจากไข่สดพอกด้วยดินจอมปลวก ไข่ มัน แดง ไม่เค็มจัด รสชาติดี ของฝากจากไพรบึงผลิตโดยกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรการผลิตไข่เค็มบ้านทุ่ม หมู่ 11 ต.ไพรบึง อ.ไพรบึง จ.ศรีสะเกษ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เกลือเพื่อการถนอมอาหาร

-

-

05 : แผนธุรกิจ

ไข่เค็ม เป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้วัตถุดิบและอุปกรณ์ ที่สามารถหาได้ง่ายในชุมชน เป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับผลผลิตทางการเกษตร ซึ่งจะสร้างรายได้และอาชีพให้กับคนในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65054106 : ปุ๋ยชีวภาพอัดเม็ด

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ไพรบึง อ.ไพรบึง จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยชีวภาพอัดเม็ด

รายละเอียด : -

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่ออัดเม็ด

เครื่องผสมปุ๋ย

-

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตสินค้าโดยสมาชิกบ้านทุ่ม หมู่ที่ 11 ตำบลไพรบึง อำเภอไพรบึง จังหวัดศรีสะเกษ วัตถุดิบที่ใช้เป็นวัตถุดิบที่มีในท้องถิ่น ในด้านการจัดจำหน่ายออฟไลน์ ซึ่งหาซื้อได้จากร้านค้าสหกรณ์ชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65025631 : เสื่อใบเตยทอมือเคลือบนาโนซิงค์ออกไซด์

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.สำโรงพลัน อ.ไพรบึง จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื่อใบเตยทอมือเคลือบนาโนซิงค์ออกไซด์

รายละเอียด : เสื่อใบเตยทอมือเคลือบนาโนซิงค์ออกไซด์ขนาดของสินค้า กว้าง 1 เมตร ยาว 2 เมตร

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านรัฐศาสตร์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การเคลือบสารนาโนซิงค์ออกไซด์

การแปรรูปกระเป๋าจากเสื่อใบเตยทอมือ

-

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 30 – 45 ปี และอายุ 45 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจเครื่องใช้ภายในบ้านหรือภายนอกบ้าน และยังเป็นสิ่งที่คู่กับคนภาคตะวันออกเฉียงเหนือมานาน
Costomer Relationships – มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากใช้แล้วได้ผลเป็นอย่างไร ดีขึ้นหรือไม่ มีความคงทน และนำผลการใช้มาช่วยในการ review สินค้าด้วย
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook U2T For BCG สำโรงพลัน และตลาดนัดภายในจังหวัดศรีสะเกษ
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือเป็นเครื่องใช้ภายในบ้านหรือภายนอกบ้านได้ และยังเป็นสิ่งที่คู่กับคนภาคตะวันออกเฉียงเหนือมานาน ถือเป็นเอกลักษณ์อย่างหนึ่งของคนภาคตะวันออกเฉียงเหนือ
Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการปลูกใบเตย ไปสู่การเก็บเกี่ยว การตาก และการผลิต ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย ใบเตย แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชน การตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า
Key Partners – ในส่วนของผู้เกี่ยวให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ จะมี สมาชิก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เตปียงคลัน

ออนไลน์ : U2T for BCG สำโรงพลัน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65027663 : การแปรรูปกระเป๋าจากเสื่อใบเตยทอมือเคลือบนาโนซิงค์ออกไซด์

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.สำโรงพลัน อ.ไพรบึง จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต 5 คน | ประชาชน 5 คน | อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าจากเสื่อใบเตยทอมือเคลือบนาโนซิงค์ออกไซด์

รายละเอียด : กระเป๋าจากเสื่อใบเตยทอมือเคลือบนาโนซิงค์ออกไซด์ขนาดของสินค้า 22 * 9.5 * 6.5 ซม. รูปทรงสามเหลี่ยม เหมาะสมกับการออกงาน (ทางการ) ต่าง ๆ เป็นผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับสุภาพสตรีเท่านั้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านจิตวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เคลือบนาโนซิงค์ออกไซด์

การแปรรูปกระเป๋าจากเสื่อใบเตยทอมือ

-

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และอาศัยอยู่ในชุมชน เพศหญิง โดยมีอายุ 30 – 45 ปี และอายุ 45 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจการออกงาน (ทางการ) ต่าง ๆ เพราะเป็นเอกลักษณ์ของผู้หญิง และเป็นผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับสุภาพสตรีเท่านั้น
Costomer Relationships – มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากใช้แล้วได้ผลเป็นอย่างไร ดีขึ้นหรือไม่ มีความคงทน และนำผลการใช้มาช่วยในการ review สินค้าด้วย
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook U2T For BCG สำโรงพลัน และตลาดนัดภายในจังหวัดศรีสะเกษ
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือการออกงาน (ทางการ) ต่าง ๆ เพราะเป็นเอกลักษณ์ของผู้หญิง และเป็นผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับสุภาพสตรีเท่านั้น
Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการปลูกใบเตย ไปสู่การเก็บเกี่ยว การตาก และการผลิต ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย ใบเตย แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชน การตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า
Key Partners – ในส่วนของผู้เกี่ยวให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ จะมี สมาชิกวิสาหกิจชุมชนกลุ่มทอเสื่อใบเตย ตำบลสำโรงพลัน อำเภอไพรบึง จังหวัดศรีสะเกษ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เตปียงคลัน

ออนไลน์ : U2T for BCG สำโรงพลัน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65019955 : โครงการส่งเสริมอาชีพการทำไข่เค็ม เพื่อสร้างรายได้ตำบลสุขสวัสดิ์

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.สุขสวัสดิ์ อ.ไพรบึง จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไข่เค็มสุขสวัสดิ์

รายละเอียด : ไข่เค็มของเราได้จากการนำไข่เป็ดในชุมชนมาแปรรูป เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับไข่เป็ด และสร้างรายได้ในกันคนโดยจะแบ่งจำหน่ายเป็น 2 แบบ คือ ไข่เค็มดิบ และไข่เค็มสุก ราคาขายฟองละ 10 บาท ง่ายต่อการบริโภค บริโภคได้ทุกช่วงวัย รสชาติอร่อย นำไปประกอบอาหารได้หลากหลาย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ทำสื่อประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ทางออนไลน์ให้น่าสนใจ

อบรมช่องทางการขายออนไลน์ เช่น Page Facebook และShopee

พัฒนาบรรจุผลิตภัณฑ์ให้ทันสมัยและได้มาตรฐาน

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในทุกภูมิภาค และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ ไม่จำกัดวัย เพราะเป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถรับประทานกันได้ทุกช่วงวัย
Costomer Relationships – การติดตามผลและประเมินกับลูกค้าที่ซื้อสินค้าไป ให้มีความพึงพอใจมากน้อยเพียงใด
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook,TikTok,Shopee สมาชิกภายในกลุ่มที่รับผิดชอบของตำบลสุขสวัสดิ์ และจำหน่ายร้านค้าในชุมชน
Value Proppositions – คุณค่าที่ลูกค้าที่ซื้อสินค้าจะได้รับความพึงพอใจเป็นอย่างดีแน่นอน เป็นเมนูเรียบง่าย ทานง่าย รสชาติอร่อย นำไปประกอบอาหารได้ง่าย คำนึงถึงความสะอาด ถูกสุขอนามัยเป็นหลัก
Key Activities – กระบวนการผลิต รับซื้อไข่เป็ดจากชาวบ้านในตำบลสุขสวัสดิ์ การผลิต การบรรจุ จัดส่ง ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทสินค้าและจัดจำหน่ายสินค้าทั้งทางออฟไลน์และออนไลน์
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย การคัดไข่เป็ด วัตถุดิบที่ใช้ในการดองไข่เค็ม สูตรในการดอง แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชน การตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า
Key Partners – ผู้เกี่ยวให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ เกษตรอำเภอไพรบึง พัฒนาชุมชนอำเภอไพรบึง พัฒนาชุมชนจังหวัดศรีสะเกษ มรภ.ราชภัฏศรีสะเกษ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65019963 : โครงการส่งเสริมอาชีพการทำปลาดุกแดดเดียว เพื่อสร้างรายได้ตำบลสุขสวัสดิ์

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.สุขสวัสดิ์ อ.ไพรบึง จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาดุกแดดเดียว

รายละเอียด : ปลาดุกแดดเดียว ผลิตภัณฑ์จากชุมชนในตำบลสุขสวัสดิ์ จำหน่ายในรูปแพ็ค 500 กรัม และ 1000 กรัม ง่ายต่อการซื้อและจำหน่าย มีรสชาติที่อร่อย กลมกล่อม และบรรจุภัณฑ์โดยการสูญญากาศ เพื่อรักษาคุณภาพของสินค้า

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ทำสื่อประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ทางออนไลน์ให้น่าสนใจ

อบรมช่องทางการขายออนไลน์ เช่น Page Facebook และ Shopee

พัฒนาบรรจุผลิตภัณฑ์ให้ทันสมัยและได้มาตรฐาน

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในทุกภูมิภาค และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ ไม่จำกัดวัย เพราะเป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถรับประทานกันได้ทุกช่วงวัย
Costomer Relationships – การติดตามผลและประเมินกับลูกค้าที่ซื้อสินค้าไป ให้มีความพึงพอใจมากน้อยเพียงใด
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook,TikTok,Shopee สมาชิกภายในกลุ่มที่รับผิดชอบของตำบลสุขสวัสดิ์ และจำหน่ายร้านค้าในชุมชน
Value Proppositions – คุณค่าที่ลูกค้าที่ซื้อสินค้าจะได้รับความพึงพอใจเป็นอย่างดีแน่นอน เป็นเมนูเรียบง่าย ทานง่าย รสชาติอร่อย นำไปประกอบอาหารได้ง่าย คำนึงถึงความสะอาด ถูกสุขอนามัยเป็นหลัก
Key Activities – กระบวนการผลิต รับซื้อปลาดุกจากชาวบ้านในตำบลสุขสวัสดิ์ การผลิต การบรรจุ จัดส่ง ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทสินค้าและจัดจำหน่ายสินค้าทั้งทางออฟไลน์และออนไลน์
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย การคัดขนาดปลาด วัตถุดิบที่ใช้ในหมัก สูตรในการหมัก แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชน การตลาด และการจัดจำหน่ายสินค้า
Key Partners – ผู้เกี่ยวให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ เกษตรอำเภอไพรบึง พัฒนาชุมชนอำเภอไพรบึง พัฒนาชุมชนจังหวัดศรีสะเกษ มรภ.ราชภัฏศรีสะเกษ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

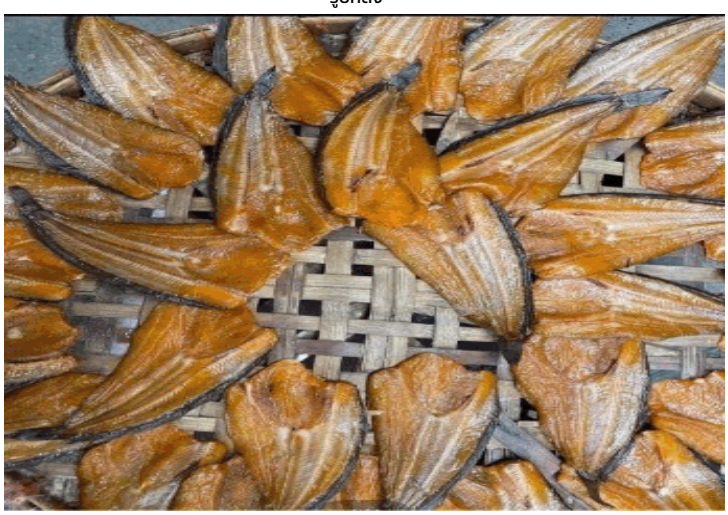
ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



PS65025851 : โครงการน้ำผลไม้พร้อมดื่มเพื่อสุขภาพ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ดงรัก อ.ภูสิงห์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำมะม่วงหาวมะนาวโห่เพื่อสุขภาพ

รายละเอียด : มีส่วนผสมของ น้ำมะม่วงหาวมะนาวโห่สีดำ น้ำตาลทราย เกลือ ขนาด 200 ml

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องคั้นน้ำผลไม้

Facebook

-

05 : แผนธุรกิจ

- กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในชุมชน จังหวัดศรีสะเกษ และภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 10 ปีขึ้นไป
- มะม่วงหาวมะนาวโห่เป็นผลไม้สดที่มีรสชาติเปรี้ยว ช่วยเสริมสร้างภูมิคุ้มกันให้ร่างกาย และทำให้รู้สึกกระชุ่มกระชวย โดยหลังการขายอาจมีการสอบถามลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากรับประทานแล้วเป็นอย่างไร แล้วนำมา review สินค้า นอกจากนี้ยังมีราคาขายส่งสำหรับลูกค้าที่ต้องการนำไปขายต่อในราคาโหลละ 8.50 บาท จากราคาปลีกขวดละ 10 บาท
- กระบวนการผลิต เริ่มจากการปลูกมะม่วงหาวมะนาวโห่ที่ปลอดสารเคมี ไปสู่การเก็บเกี่ยว การคัดสรรเฉพาะลูกที่สุกจนเป็นสีดำ การแปรรูปและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
- ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย ลูกมะม่วงหาวมะนาวโห่ แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นสมาชิกในชุมชนตำบลดงรัก ทำการตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า
- จำหน่ายผ่าน Facebook รวมถึงจำหน่ายที่บ้าน ร้านค้าภายในชุมชน
- ผู้ให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ จะมี อบต.ดงรัก ม.ราชภัฏศรีสะเกษ
- ต้นทุนการผลิต ประกอบไปด้วย ค่าน้ำตาล เกลือ ต้นทุนในการปลูก ดูแล บำรุงต้นมะม่วงหาวมะนาวโห่ ค่าบรรจุภัณฑ์ และค่าสาธารณูปโภคต่างๆ
- ผลตอบแทนที่ลูกค้าจะได้รับ คือความสดชื่นหลังจากการดื่มน้ำมะม่วงหาวมะนาวโห่ บรรเทาอาการป่วยเบื้องต้น และปลอดภัยเพราะกระบวนการผลิตปลอดสารเคมี

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65025966 : โครงการสานตะกร้าจากเส้นพลาสติก

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ดงรัก อ.ภูสิงห์ จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตะกร้าสานจากเส้นพลาสติก

รายละเอียด : เส้นพลาสติกขนาด 6 มิลลิเมตร-ใบใหญ่ ขนาด 35x30 เซนติเมตร ใบละ 120 บาท ขนาด 37x27 เซนติเมตร ใบละ 120 บาท-ใบเล็ก ขนาด 30x25 เซนติเมตร ใบละ 100 บาทเส้นพลาสติกขนาด 12 มิลลิเมตร-ใบใหญ่ ขนาด 40x35 เซนติเมตร ใบละ 140 บาท-ใบกลาง ขนาด 35x25

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Facebook

-

-

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment กลุ่มคนที่มีความสนใจด้านการจักสาน หรืออาศัยในชุมชน จังหวัดศรีสะเกษ และภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ตั้งแต่อายุ 20 ปีขึ้นไป
Customer Relationships สามารถเลือกดูสินค้าได้ด้วยตัวเองในชุมชนตำบลดงรัก และสามารถแจ้งรายละเอียดทั้งขนาด รูปทรง สีของตะกร้าให้กับผู้ผลิตได้ตามต้องการ
Channels จัดจำหน่ายที่ชุมชนตำบลดงรัก และจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ เช่น Facebook Line
Value Propositions ได้รับตะกร้าที่สานจากพลาสติกอย่างคุ้มค่า และสามารถนำไปใช้เกิดประโยชน์ได้หลายอย่าง ใช้ทดแทนถุงพลาสติก สามารถเก็บสิ่งของเพื่อจัดระเบียบภายในบ้าน ดูแลรักษา ทำความสะอาดง่าย แข็งแรงทนทาน
Key Activities จัดหาวัสดุ อุปกรณ์ ขึ้นรูปผลิตภัณฑ์ขนาดต่างๆ ตามความต้องการของลูกค้า โปรโมทสินค้าผ่านโครงการภายในชุมชน และช่องทางออนไลน์
Key Resources วิธีทำการจักสาน วัสดุอุปกรณ์ การตลาดและช่องทางการจัดจำหน่าย
Key Partners อบต.ดงรัก และมหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ
Cost Structure ประกอบไปด้วย ค่าวัสดุอุปกรณ์ในการทำตะกร้าสานจากเส้นพลาสติก ค่าสาธารณูปโภคต่างๆ
Revenue Streams ได้จากการจำหน่ายสินค้า โดยจัดจำหน่ายที่ชุมชนตำบลดงรัก และช่องทางออนไลน์ เช่น Facebook

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 11,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

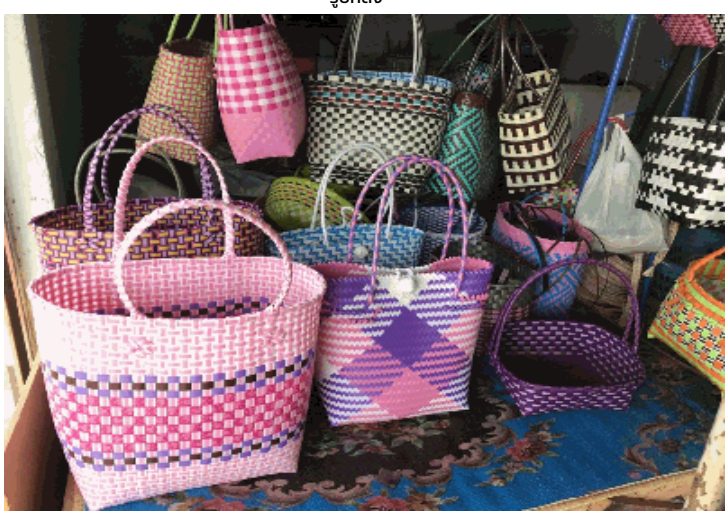
ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



รายงานสรุปโครงการ

มหาวิทยาลัยสู่ตำบล "สร้างรากแก้วให้ประเทศ" UNIVERSITY TO TAMBOM

Snapshot C01-C06

PS65006515 : เพิ่มมูลค่าสินค้าด้วยการสร้างแบรนด์ (branding) และ เอกลักษณ์ของแบรนด์ (Brand Identity)

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ไพรพัฒนา อ.ภูสิงห์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำผึ้งตราพระยากูปรี

รายละเอียด : น้ำผึ้งโพรง

05 : แผนธุรกิจ

ในเรื่องแผนธุรกิจของตำบลไพรพัฒนา เรามีจะมีการเน้นการจำหน่ายสินค้าผ่านเพจ Face Book เนื่องจากเป็นช่องทางการประชาสัมพันธ์และเข้าถึงได้ง่ายบวกกับในยุคปัจจุบันมีประชาชนส่วนมากใช้โซเชี่ยล Face Book เป็นหลัก นอกจากนี้ ยังมีการจำหน่ายสินค้าผ่านทางหน้าร้าน ณ ตลาดวัดไพรพัฒนาอีกด้วย ในช่องทางนี้ยังเป็นประโยชน์ในเรื่องของการทำให้เกิดการพูดคุยสอบถามรายละเอียดเรื่องของผลิตภัณฑ์ที่ทำให้ลูกค้าที่มีความอยากรู้และสนใจได้เข้าใจถึงตัวผลิตภัณฑ์มากยิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การสร้างแบรนด์และออกแบบแบรนด์ผลิตภัณฑ์

การโปรโมทการขายด้วยรูปภาพและวีดีโอ

ขายทาง Facebook

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65006569 : เพิ่มศักยภาพการขายสู่ช่องทางการตลาดออนไลน์

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ไพรพัฒนา อ.ภูสิงห์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ยาหม่องตราพญากูปรี

รายละเอียด : เป็นยาหม่องที่ทำมาจากไขผึ้งธรรมชาติ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การสร้างแบรนด์และออกแบบแบรนด์ผลิตภัณฑ์

การโปรโมทการขายด้วยรูปภาพและวีดีโอ

การขายทาง Facebook

05 : แผนธุรกิจ

ในเรื่องแผนธุรกิจของตำบลไพรพัฒนา เรามีจะมีการเน้นการจำหน่ายสินค้าผ่านเพจ Face Book เนื่องจากเป็นช่องทางการประชาสัมพันธ์และเข้าถึงได้ง่ายบวกกับในยุคปัจจุบันมีประชาชนส่วนมากใช้โซเชี่ยล Face Book เป็นหลัก นอกจากนี้ ยังมีการจำหน่ายสินค้าผ่านทางหน้าร้าน ณ ตลาดวัดไพรพัฒนาอีกด้วย ในช่องทางนี้ยังเป็นประโยชน์ในเรื่องของการทำให้เกิดการพูดคุยสอบถามรายละเอียดเรื่องของผลิตภัณฑ์ที่ทำให้ลูกค้าที่มีความอยากรู้และสนใจได้เข้าใจถึงตัวผลิตภัณฑ์มากยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65028127 : มูลไส้เดือนมหัศจรรย์

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ละลม อ.ภูสิงห์ จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มูลไส้เดือนมหัศจรรย์

รายละเอียด : มูลเกิดจากเศษซากอินทรียวัตถุต่างๆ รวมทั้งดินและจุลินทรีย์ที่ไส้เดือนดินกินเข้าไปแล้วผ่านกระบวนการย่อยสลายอินทรียวัตถุเหล่านั้นภายในลำไส้ของไส้เดือนดิน แล้วจึงขับถ่ายเป็นมูลออกมามีลักษณะเป็นเม็ดสีดำมีธาตุอาหารพืชอยู่ในรูปที่พืชสามารถนำไปใช้ได้

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล ได้แก่ Facebook fan page U2T for BCG ต.ละลม และ ช่องทางออฟไลน์ ร้านค้าและตลาดในชุมชน

ใช้โปรแกรม หรือ แอพพลิเคชั่น (Application) ออกแบบโลโก้

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

1. เขียนบทสรุปผู้บริหาร (Executive summary)
วัตถุประสงค์ในการจัดทำแผนธุรกิจ
- เพื่อขออนุมัติโครงการ
- เพื่อกำหนดทิศทางการทำธุรกิจให้ประสบผลสำเร็จ และบรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้

แนวคิดธุรกิจ
ตำบลละลม อำเภอภูสิงห์ จังหวัดศรีสะเกษ มีวิถีชีวิตอยู่กับธรรมชาติ ประกอบอาชีพเกษตรกรรมและ เลี้ยงสัตว์ พบว่ามีการเลี้ยงสัตว์และปลูกพืชผลทางการเกษตร
สรุปการวิเคราะห์สถานการณ์
การเลี้ยงไส้เดือน เพื่อนำมูลไส้เดือนมาใช้ประโยชน์กับพืชผลทางการเกษตร และมีประโยชน์ด้านต่าง ๆ
เช่น ด้านธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม คุณภาพของผลิตภัณฑ์ เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์จากชุมชนนำมา
บรรจุภัณฑ์และเพิ่มมูลค่า สร้างรายได้ในชุมชนได้

2. การวิจัยตลาด (Market analysis)
จากการวิเคราะห์เรื่องการขาย สามารถขายได้ 2 ช่องทาง คือ ออฟไลน์ และ ออนไลน์ มีการประชาสัมพันธ์ขายในชุมชนทุกชุมชนที่อยู่ในตำบลละลม หรือชุมชนอื่นใกล้เคียง นอกจากนี้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง

PS65028128 : ปุ๋ยหมักรักษ์ธรรมชาติจากมูลไส้เดือน

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ละลม อ.ภูสิงห์ จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยหมักรักษ์ธรรมชาติจากมูลไส้เดือน

รายละเอียด : น้ำหมักที่ผลิตจากมูลไส้เดือน เกิดจากการแปรรูปเป็นปุ๋ยหมักชนิดน้ำจากมูลไส้เดือนน้ำที่ได้จากการผลิตปุ๋ยหมักมูลไส้เดือนดิน ซึ่งเป็นน้ำที่ได้จากการเน่าสลายของเศษอินทรีย์ที่ใช้เป็นอาหารของไส้เดือนดินโดยน้ำหมักที่ได้จะมีลักษณะเป็นของเหลวสีน้ำตาลดำ

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล ได้แก่ Facebook fan page U2T for BCG ต.ละลม และ ช่องทางออฟไลฟ์ ร้านค้าหรือตลาดในชุมชน

ใช้โปรแกรม หรือ แอพพลิเคชั่น (Application) ออกแบบโลโก้

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

1. เขียนบทสรุปผู้บริหาร (Executive summary)
วัตถุประสงค์ในการจัดทำแผนธุรกิจ
- เพื่อขออนุมัติโครงการ
- เพื่อกำหนดทิศทางการทำธุรกิจให้ประสบผลสำเร็จ และบรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้

แนวคิดธุรกิจ
ตำบลละลม อำเภอภูสิงห์ จังหวัดศรีสะเกษ มีวิถีชีวิตอยู่กับธรรมชาติ ประกอบอาชีพเกษตรกรรมและ เลี้ยงสัตว์ พบว่ามีการเลี้ยงสัตว์และปลูกพืชผลทางการเกษตร
สรุปการวิเคราะห์สถานการณ์
ปุ๋ยหมักธรรมรักษ์ชาติจากมูลไส้เดือน มีประโยชน์หลายด้าน เช่น ด้านธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม รวมทั้ง
ยังเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและมีคุณภาพของผลิตภัณฑ์ เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์จากชุมชน นำมาบรรจุ
ภัณฑ์และเพิ่มมูลค่า สร้างรายได้ในชุมชนได้

2. การวิจัยตลาด (Market analysis)
จากการวิเคราะห์เรื่องการขาย สามารถขายได้ 2 ช่องทาง คือ ออฟไลน์ และ ออนไลน์ มี

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง

PS65022528 : โครงการส่งเสริมอาชีพการทำกล้วยฉาบเนย เพื่อสร้างรายได้ให้กับชุมชน

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ห้วยตามอญ อ.ภูสิงห์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
7 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยฉาบเนย

รายละเอียด : มีสินค้า 1 ชนิด คือกล้วยฉาบเนย ราคา 35 บาท

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Facebook

Tiktok

Line

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 16 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจในการบริโภค และมีกำลังในการซื้อสินค้า

Costomer Relationships – มีการติดตามคุณภาพสินค้ากับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากที่บริโภคแล้ว รสชาติเป็นอย่างไร บรรจุภัณฑ์ดีหรือไม่ และนำผลการใช้มาช่วยในการ review สินค้าด้วย และจะมีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้า เมื่อซื้อครบ 12 ถุง ฟรี 1 ถุง

Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook U2T For BCG ตำบลห้วยตามอญ ตลาดนัดชุมชน และ ร้านค้าชุมชน รวมถึงจำหน่ายที่บ้าน

Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ ได้รับประทานขนมที่อร่อย และปลอดภัย เพราะผลิตจากวัตถุดิบที่ปลูกในชุมชนและไม่ใช้สารเคมี

Key Activities – กระบวกการผลิต เริ่มจากการหาวัตถุดิบในชุมชน ไปสู่การคัดสรร การผลิต และบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า

Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย สูตรในการทำกล้วยฉาบเนย วัตถุดิบ กล้วยน้ำว้า แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชน การตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า

Key Partners – ในส่วนของผู้เกี่ยวให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ จะมีชุมชนตำบล

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65022549 : โครงการส่งเสริมอาชีพการทำกล่องไม้อเนกประสงค์ เพื่อสร้างรายได้ให้กับชุมชน

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ห้วยตามอญ อ.ภูสิงห์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
7 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล่องไม้อเนกประสงค์

รายละเอียด : กล่องไม้อเนกประสงค์ ราคาเริ่มต้น 79 – 109 บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Facebook

Tiktok

Line

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 20 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจในการใช้กล่องไม้ และมีกำลังในการซื้อสินค้า

Costomer Relationships – มีการติดตามคุณภาพสินค้ากับลูกค้าที่ซื้อไปใช้ ว่าหลังจากที่ใช้งานแล้ว เป็นอย่างไร ผลิตภัณฑ์ดีหรือไม่ และนำผลการใช้มาช่วยในการ review สินค้าด้วย และจะมีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้า เมื่อซื้อครบ 500 บาท ให้ส่วนลด 10 %

Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook U2T For BCG ตำบลห้วยตามอญ และตลาดนัดชุมชน รวมถึงจำหน่ายที่บ้าน

Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ ได้ใช้กล่องไม้สำหรับใส่สิ่งของขนาดเล็ก เช่น พระเครื่อง เครื่องประดับ เป็นสินค้า Handmade และสามารถซื้อไปเป็นของฝากในเทศกาลต่าง ๆ ได้อีกด้วย

Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการหาวัตถุดิบในชุมชน นำไปสู่การพัฒนาผลิตภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า

Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย วัตถุดิบเศษไม้ แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชน การตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า

Key Partners – ในส่วนของผู้เกี่ยวให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ จะมีชุมชนตำบล

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,300

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65011108 : การยกระดับผ้าไหมท้องถิ่นในตำบลตาโกน

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ตาโกน อ.เมืองจันทร์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าเป้ผ้าไหม

รายละเอียด : กระเป๋าเป้แฟชั่น สะพายหลัง น่ารัก ออกแบบมาอย่างสวยงาม ทันสมัย ทำจากผ้าไหม มีเกรดผ้าไหมให้เลือก สามารถทำความสะอาดได้ง่ายดาย เหมาะสำหรับใส่หนังสือ เสื้อผ้า ของใช้ไปเที่ยว และอื่นๆ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การนำเอาผ้าไหมในท้องถิ่นตำบลตาโกนมาแปรรูปเป็นกระเป๋า

การพัฒนาการออกแบบกระเป๋าให้มีความทันสมัย

การโปรโมทผ่านช่องทาง online เช่น ใน (FACEBOOK)

05 : แผนธุรกิจ

จากที่ทีมได้ลงสำรวจและเก็บข้อมูลจากชาวบ้านตำบลตาโกน ซึ่งได้ความต้องการของชาวบ้านคือการนำผ้าไหมที่เป็นเอกลักษณ์ของตำบลมาแปรรูปให้เป็นผลิตภัณฑ์กระเป๋าเพื่อยกระดับผ้าไหมในท้องถิ่นของตำบลตาโกนโดยใช้ชื่อแบน T.Rnang เพื่อเพิ่มมูลค่าของสินค้าให้แก่ชุมชนและเกิดการจ้างงานในชุมชน

Customer Segment : กลุ่มลูกค้าที่มีความสนใจในผลิตภัณฑ์แปรรูปจากผ้าไหมไม่จำกัดเพศ โดยกลุ่มลูกค้าที่มองไว้จะเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีอายุ 20 ปีขึ้นไป

Customer Relationships : มีการเก็บข้อมูลการสอบถามความต้องการและคำแนะนำต่างๆ จากผู้ซื้อและผู้คนทั่วไปเพื่อใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาสินค้าให้ตอบโจทย์ความต้องการของผู้ซื้อ

Channels : ทางเพจ Facebook: T.Rnang, Shopee: T.Rnang, Lazada: T.Rnang และสามารถติดต่อโดยตรงได้ที่เบอร์ 00000000 ที่ตั้ง 18 หมู่ 2 ต.ตาโกน อ.เมืองจันทร์ จ. ศรีสะเกษ

Value Propositions: ลูกค้าจะได้รับกระเป๋าที่มีความเป็นเอกลักษณ์โดดเด่นไม่ซ้ำใคร มีบริการหลังการขาย ใช้สินค้ามาตรฐาน

Key Activities: การแปรรูปสินค้าเพื่อมูลค่าสินค้า ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า

Key Resources : ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย แบบกระเป๋า ผ้าไหมจากตำบลตาโกน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : T.Rnang

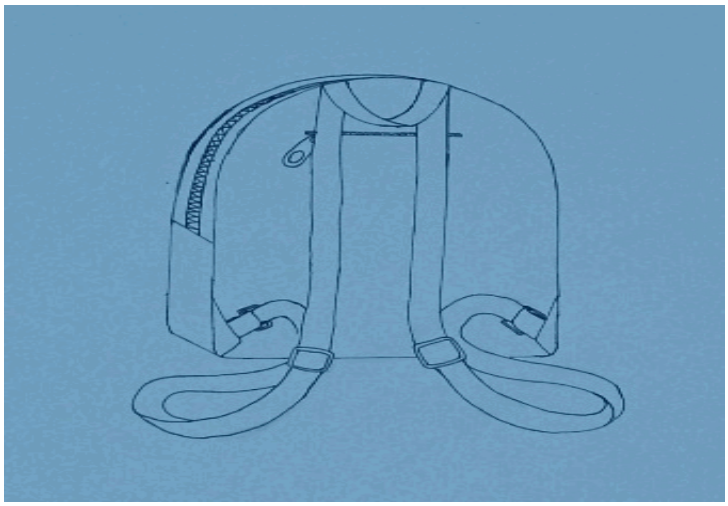
ออนไลน์ : https://www.facebook.com/3Rnang

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



PS65015298 : การพัฒนาคุณภาพผ้าไหมย้อมสีธรรมชาติ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ตาโกน อ.เมืองจันทร์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าไหมย้อมสีธรรมชาติ

รายละเอียด : สินค้าผ้าไหมหน้ากว้าง 100 เซนติเมตร ยาว 1 เมตร

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมานุษยวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการย้อม

เทคโนโลยีส่งเสริมการตลาดและการขาย

-การโปรโมทผ่านทาง online เช่น ใน Facebook

05 : แผนธุรกิจ

จากที่ทีมได้ลงสำรวจและเก็บข้อมูลจากชาวบ้านตำบลตาโกน ซึ่งได้ความต้องการของชาวบ้านคือการผลิตผ้าไหมย้อมสีธรรมชาติ
Customer Segment : กลุ่มลูกค้าที่มีความสนใจในผลิตภัณฑ์ผ้าไหมไม่จำกัดเพศ โดยกลุ่มลูกค้าที่มองไว้จะเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีอายุ 20 ปีขึ้นไป
Customer Relationships : มีการเก็บข้อมูลการสอบถามความต้องการและคำแนะนำต่างๆ จากผู้ซื้อและผู้คนทั่วไปเพื่อใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาสินค้าให้ตอบโจทย์ความต้องการของผู้ซื้อ
Channels : ทางเพจ Facebook: T.Rnang, Shopee: T.Rnang, Lazada: T.Rnang และสามารถติดต่อโดยตรงได้ที่เบอร์ 00000000 ที่ตั้ง 18 หมู่ 2 ต.ตาโกน อ.เมืองจันทร์ จ.ศรีสะเกษ
Value Propositions: ลูกค้าจะได้รับกระเป๋าที่มีความเป็นเอกลักษณ์โดดเด่นไม่ซ้ำใคร มีบริการหลังการขาย ใช้สินค้ามาตรฐาน
Key Activities: การพัฒนาคุณภาพสินค้าเพื่อมูลค่าสินค้า ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Resources : ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วยผ้าไหมย้อมสีธรรมชาติจากตำบลตาโกน แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชน การตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : คำมี

ออนไลน์ : https://www.facebook.com/3Rnang

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65010131 : การพัฒนาเสื้อกุยเมืองจันทร์

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.เมืองจันทร์ อ.เมืองจันทร์ จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต **5 คน** | ประชาชน **7 คน** | อาจารย์ **1 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื้อแส่ว

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ที่สืบทอดมาจากบรรพบุรุษ เนื่องจากสมัยโบราณไม่มีเครื่องจักรเย็บผ้า จึงใช้การเย็บปัก เรียกว่า การแส่ว โดยเสื้อแส่วจะมีลวดลายเป็นเอกลักษณ์ ซึ่งนิยมทอเป็นลายลูกแก้วที่เป็นลายขนาดกลาง ลายลูกแก้วมีความสวยงามและสามารถระบายอากาศได้ดี เป็นผลิตภัณฑ์ที่สร้างรายได้ให้กับชุมชนและสืบทอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการสร้างลวดลายผ้า

เทคโนโลยีการสร้างลวดลายเสื้อ

เทคโนโลยีการผลิตรูปแบบเสื้อ

05 : แผนธุรกิจ

1. Key Partners
- กลุ่มผ้าฝ้ายทอมือ บ้านหนองโน ต.เมืองจันทร์ อ.เมืองจันทร์ จ.ศรีสะเกษ
- กลุ่มการตัดเย็บ ลวดลาย(แส่ว) และการจัดจำหน่าย กลุ่มตัดเย็บเสื้อส่วยบ้านสวัสดี ต.เมืองจันทร์
อ.เมืองจันทร์ จ.ศรีสะเกษ

2. Key Activities
- โพสขายสินค้า
- ตอบแชทลูกค้า
- โปรโมทสินค้า จากการรีวิวจากลูกค้า

3. Key Resources
- ผ้าฝ้ายย้อมสีจากมะเกือ
- แรงงานการผลิต
- การตลาดและการจัดจำหน่าย

4.Value Propositions
- สร้างรายได้ให้กับชุมชน
- เป็นเสื้อที่สวมใส่สบายและทันสมัย
- เป็นเสื้อที่สามารถนำไปใช้ในโอกาสต่างๆทั้งงานราชการและกึ่งราชการ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 36,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : จุงก๊ะเมืองจันทร์

ออนไลน์ : กลุ่มผลิตเสื้อส่วยบ้านสวัสดี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65016848 : พวงกุญแจจากเศษผ้า

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.เมืองจันทร์ อ.เมืองจันทร์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	7 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พวงกุญแจจากเศษผ้า

รายละเอียด : เนื่องจากการตัดเย็บเสื้อแส่ว ทำให้มีเศษผ้าหลงเหลือ จึงได้นำเศษผ้ามาประดิษฐ์เป็นพวงกุญแจ เป็นอีกหนึ่งผลิตภัณฑ์ที่สร้างรายได้ให้กับชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบรูปแบบของพวงกุญแจเป็นรูปทรงต่างๆ

การนำเศษผ้าจากเสื้อแส่วมาเพิ่มมูลค่า

การนำสมุนไพรมาใส่เพื่อดูดซับกลิ่น

05 : แผนธุรกิจ

1. Key Partners
- เศษผ้าจากการตัดเย็บเสื้อแส่ว กลุ่มตัดเย็บเสื้อส่วยบ้านสวัสดี ต.เมืองจันทร์ อ.เมืองจันทร์ จ.ศรีสะเกษ

2. Key Activities
- โพสขายสินค้า
- ตอบแชทลูกค้า
- โปรโมทสินค้า จากการรีวิวจากลูกค้า

3. Key Resources
- ผ้าฝ้ายย้อมสีจากมะเกือ
- แรงงานการผลิต
- การตลาดและการจัดจำหน่าย

4. Value Propositions
- ลดขยะจากเศษผ้า
- สร้างรายได้ให้กับชุมชน
- สะดวกในการค้นหากุญแจ
- เป็นผลิตภัณฑ์ที่นำไปเป็นของฝาก ของสะสม และของชำร่วยได้

5. Costomer Relationships

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : จุงก๊ะเมืองจันทร์

ออนไลน์ : กลุ่มผลิตเสื้อส่วยบ้านสวัสดี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65011479 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์และส่งเสริมการขายผ้าไหมกลุ่มทอผ้าไหมบ้านอะลาง

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.หนองใหญ่ อ.เมืองจันทร์ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋า

รายละเอียด : กระเป๋าจากผ้าไหม ออกแบบให้มีรูปแบบรูปทรงที่เข้ากับยุคสมัย สามารถใช้งานได้จริงในชีวิตประจำวัน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านสังคมวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การทำการตลาดออนไลน์

การย้อมสีธรรมชาติ

การออกแบบรูปแบบกระเป๋าให้มีความทันสมัย

05 : แผนธุรกิจ

การออกแบบดีไซน์กระเป๋าให้เป็นที่ดึงดูดใจลูกค้าตัดเย็บอย่างละเอียดการส่งมอบอย่างถูกต้องการทำการขายและการตลาดโปรโมทและจำหน่ายสินค้างานกระเป๋าผ้าที่ผลิตออกแบบออกมาขายนั้นเน้นออกแบบให้มีรูปแบบรูปทรงที่เข้ากับยุคสมัย สามารถใช้งานได้จริงในชีวิตประจำวัน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มทอผ้าไหมบ้านอะลาง

ออนไลน์ : ผ้าไหม บ้านอะลาง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65011553 : โครงการพัฒนาสายพันธุ์ข้าวและส่งเสริมการขายข้าวอินทรีย์ตำบลหนองใหญ่

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.หนองใหญ่ อ.เมืองจันทร์ จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวกล้องงอก

รายละเอียด : ข้าวกล้องงอก ช่วยให้สมองผ่อนคลาย นอนหลับสบาย ช่วยป้องกันการทำลายสมอง ไม่เหมาะสำหรับผู้ที่เป็นโรคเกาต์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การทำการตลาดออนไลน์
การปลูกข้าวอินทรีย์ที่ได้มาตรฐาน
การเพิ่มคุณค่าและต่อยอดการแปรรูป

05 : แผนธุรกิจ

CustomerSegment–กลุ่มคนทั่วไป
CostomerRelationships–ออนไลน์
Channels–Facebook
ValueProposition5–กรดไฟติกGABA
KeyResources–ข้าวอินทรีย์จากแปลงที่ได้มาตรฐานปลอดสาร
KeyPartners–มรภ.ศรีสะเกษ
CostStructure–ต้นทุนในการผลิต
RevenueStreams–บ้านออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มข้าวอินทรีย์ตำบลหนองใหญ่

ออนไลน์ : ข้าวอินทรีย์ ตำบลหนองใหญ่

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65025651 : โครงการเสริมสร้างทักษะอาชีพ กระเป๋าสาน งานมือ จากชุมชนตำบลจาน

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.จาน อ.เมืองศรีสะเกษ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เป๋า-สาน-สาน-เป๋า

รายละเอียด : กระเป๋าสานที่ถักจากเส้นพลาสติก สินค้าทำมือ งานHandmade สานด้วยลวดลายสีสันไม่ซ้ำใคร เน้นตกแต่งให้มีความทันสมัย สะดุดตา ขนาดกระทัดรัด ขนาด 10 นิ้ว ก12*ย23*ส22 ซม. จุของได้เยอะ ทนทาน ใช้งานได้นาน

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

เทคโนโลยีปัญญาประดิษฐ์ (AI)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการตลาดจากของขายท้องถิ่นสู่ตลาดใหญ่

นวัตกรรมการรำภูมิปัญญาท้องถิ่นจากการสานไม้ไผ่เป็นเส้นพลาสติก

นำวัสดุจากผลิตภัณฑ์เก่ากลับมาใช้งานซ้ำ

05 : แผนธุรกิจ

เพื่อผลิตและกระจายสินค้าสู่ชุมชนในตำบลจาน โดยเน้นการสร้างทักษะอาชีพ สร้างรายได้และสร้างช่องทางการขายให้คนในชุมชนเพื่อให้เกิดระบบเศรษฐกิจที่มีความมั่นคง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าภายในชุมชน

ออนไลน์ : กระเป๋าสาน&น้ำพริกข่า_ศรีสะเกษ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65025855 : โครงการเสริมสร้างทักษะอาชีพครั้งที่ 2 น้ำพริกข่า โฮมเมด จากชุมชนตำบลจาน

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.จาน อ.เมืองศรีสะเกษ จ.ศรีสะเกษ

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกสมุนไพรข่า โฮมเมด จากชุมชนตำบลจาน

รายละเอียด : น้ำพริกข่า โฮมเมด สูตรลูกอิสาน จากคนตำบลจาน ใช้วัตถุดิบท้องถิ่น คุณภาพดี รสเด็ด เข้มข้นถึงเครื่อง หอมข่า รสชาติเผ็ด นัว กล่อมกล่อม ไม่หวาน โฮมเมด ทำสดใหม่ ได้กินแล้วจะคิดถึงบ้านเฮา กระปุกละ 65 บาท 80 กรัม #คิดหากับข้าวคิดหาน้ำพริกบ้านเฮ้าเด้อ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การยืดอายุการเก็บรักษา

เทคโนโลยีการแปรรูปวัตถุดิบ

การใช้เครื่องจักรขนาดเล็กในการแปรรูปวัตถุดิบ

05 : แผนธุรกิจ

น้ำพริกสมุนไพรข่าโฮมเมด จากชุมชนตำบลจาน สินค้าผลิตในตำบลจาน อำเภอเมือง จังหวัดศรีสะเกษ ใช้วัตถุดิบในท้องถิ่นคือ ข่า โดยคนในชุมชนเป็นตัวแทนจำหน่าย ทั้งออฟไลน์และออนไลน์

เพื่อผลิตและกระจายสินค้าสู่ชุมชนในตำบลจาน โดยเน้นการสร้างทักษะอาชีพ สร้างรายได้ และสร้างช่องทางการขายให้คนในชุมชนเพื่อให้เกิดระบบเศรษฐกิจที่มีความมั่นคง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 45,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าภายในชุมชน

ออนไลน์ : กระเป๋าสาน&น้ำพริกข่า_ศรีสะเกษ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65019969 : โครงการส่งเสริมและพัฒนากอาชีพในชุมชนตำบลตะดอบ (การจักสานจากเส้นพลาสติก)

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ตะดอบ อ.เมืองศรีสะเกษ จ.ศรีสะเกษ

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พัดลมอัตโนมือ

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ของกลุ่มอาชีพแม่บ้านสตรีตำบลตะดอบ ลักษณะ : พลาสติก สานหลากสี ใส่ด้าม รูปพัด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้แอปพลิเคชั่นในการออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

ใช้ช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล ได้แก่ เพจเฟสบุ๊ก

ใช้โปรแกรม Adobe Illustrator ในการออกแบบลวดลายพัดให้มีความแปลกใหม่

05 : แผนธุรกิจ

พัดสาน เป็นของใช้สำหรับโบกพัดเตาไฟของคนไทยในสมัยก่อน หรือใช้สำหรับโบกพัดร่างกายให้คลายจากความร้อนได้ สามารถที่จะนำติดตัวไปไหนมาไหนได้อย่างสะดวก วัสดุที่ใช้สานพัดเป็นผลิตภัณฑ์จากพืชพรรณธรรมชาติในท้องถิ่นคือ ไม้ไผ่

การสานพัด ผู้สานนิยมสานเป็นรูปลักษณะต่างๆ มุ่งเน้นประโยชน์การใช้งานและในปัจจุบันมีการพัฒนาต่อยอดการใช้ไม้ไผ่มาเป็นการใช้เส้นพลาสติกแทนในการสานพัด เพื่อลดเวลาในการผลิต และเส้นพลาสติกมีลวดลายต่างๆที่สวยงาม ทำให้การสานพัดนี้มีความรวดเร็วและสวยงามมากยิ่งขึ้น

ตลาดเป้าหมาย

ทุกเพศทุกวัย นักท่องเที่ยว และกลุ่มบุคคลทั่วไป เพราะตัวผลิตภัณฑ์ของพัดสาน เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีลักษณะ สวยงาม น้ำหนักเบา พกพาสะดวก เหมาะกับการใช้งานเพื่อคลายความร้อนหรือเป็นของฝากได้ดี

ลักษณะของลูกค้าต้องการความสะดวกในการใช้งาน และสะดวกในการหาซื้อ จึงได้จัดทำรูปแบบผลิตภัณฑ์ให้มีขนาดกระชับ น้ำหนักเบาและรูปแบบที่น่าสนใจ และเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายจากเพียงแค่หน้าร้าน ก็จะมีการขยายไปยังตัวแทนจำหน่ายตามท้องถิ่นอื่นๆ จะต้องหาซื้อได้ง่าย หาซื้อได้ทั่วไป นอกจากนั้นยังจัดจำหน่ายผ่านสื่อออนไลน์ต่างๆอีกด้วย

สภาพการแข่งขัน

ตลาดในตัวอำเภอเริ่มมีการแข่งขันกันมากขึ้น จึงต้องเริ่มมองไปที่ตลาดต่างอำเภอและ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65022416 : โครงการส่งเสริมและพัฒนาอาชีพในชุมชนตำบลตะดอบ (การจักสานจากเส้นพลาสติก)

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ตะดอบ อ.เมืองศรีสะเกษ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตะกร้าหิ้วแก้วเยติ

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ของกลุ่มอาชีพแม่บ้านสตรีตำบลตะดอบลักษณะ : พลาสติกสานหลากสี ทรงกระบอก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้แอปพลิเคชั่นในการออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

ใช้ช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล ได้แก่ เพจเฟสบุ๊ก

ใช้โปรแกรม Adobe Illustrator ในการออกแบบลวดลายพัดให้มีความแปลกใหม่

05 : แผนธุรกิจ

ตะกร้าหิ้วแก้วเยติ เป็นการจักสานเส้นพลาสติก เริ่มแรกเป็นการนำเส้นพลาสติกที่ไม่ได้ใช้จากที่ใช้รัดกล่องบรรจุสินค้าของร้านค้า แล้วนำมาจักสานเป็นตะกร้าและอื่นๆ โดยอาศัยความรู้ที่มีจากการจักสานไม้ไผ่ หวาย ซึ่งเป็นภูมิปัญญาของหมู่บ้านและสืบทอดกันมา เมื่อทำออกมาและใช้ประโยชน์ได้ดี และใช้เวลาเตรียมวัสดุน้อย ทำได้เร็ว จึงเริ่มมีการจักสานมากขึ้น และพัฒนาได้หลายรูปแบบ ทำง่าย และเร็วกว่าวัสดุจากธรรมชาติ ที่มีขั้นตอนที่มากกว่า และเริ่มขาดแคลน จึงทำให้ คนในหมู่บ้านมีการเรียนรู้และถ่ายทอดให้แก่กัน จากได้เส้นพลาสติกจากกล่องสินค้า ก็เริ่มซื้อเส้นพลาสติกมาสาน จากสานใช้เอง ก็เริ่มสานเพื่อจำหน่าย และเป็นการสร้างรายได้อีกทางหนึ่งตลาดเป้าหมาย

ทุกเพศทุกวัย นักท่องเที่ยว และกลุ่มบุคคลทั่วไป เพราะตัวผลิตภัณฑ์ของพัดสาน เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีลักษณะ สวยงาม น้ำหนักเบา พกพาสะดวก และให้เป็นของฝากได้

ลักษณะของลูกค้าต้องการความสะดวกในการใช้งาน และสะดวกในการหาซื้อ จึงได้จัดทำรูปแบบผลิตภัณฑ์ให้มีขนาดกระชับ น้ำหนักเบาและรูปแบบที่น่าสนใจ และเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายจากเพียงแค่หน้าร้าน ก็จะมีการขยายไปยังตัวแทนจำหน่ายตามท้องถิ่นอื่นๆ จะต้องหาซื้อได้ง่าย หาซื้อได้ทั่วไป นอกจากนั้นยังจัดจำหน่ายผ่านสื่อออนไลน์ต่างๆอีกด้วย

สภาพการแข่งขัน

ตลาดในตัวอำเภอเริ่มมีการแข่งขันกันมากขึ้น จึงต้องเริ่มมองไปที่ตลาดต่างอำเภอและต่างจังหวัด เพื่อขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้า และทำให้สินค้าให้เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น โดย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65016010 : แปรรูปมะม่วงหาวมะนาวโห่

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ทุ่ม อ.เมืองศรีสะเกษ จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แช่อิ่มมะม่วงหาวมะนาวโห่

รายละเอียด : แช่อิ่มมะม่วงหาวมะนาวโห่ เป็นการแปรรูปจากผลสดของมะม่วงหาวมะนาวโห่ เพื่อยืดระยะเวลาในการเก็บรักษา ทั้งยังสามารถเก็บไว้บริโภคได้นานโดยการนำไปแช่เย็น ในขั้นตอนการแปรรูปได้ทำการเอาเมล็ดออกก่อนการนำมาแช่อิ่ม ทำให้บริโภคได้ง่ายขึ้น โดยผลิตภัณฑ์ที่ได้มีรสชาติหวานอมเปรี้ยว

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การนำเอาเทคโนโลยีด้านการสื่อสารออนไลน์ (เพจ Facebook) มาใช้เป็นสื่อกลางในการโปรโมทผลิตภัณฑ์

-

-

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment : กลุ่มคนที่อาศัยภายในตำบลทุ่ม อาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ อายุระหว่าง 10 - 60 ปี เพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจในสุขภาพ เนื่องจากมีสรรพคุณทางยาหลากหลายชนิด

Costomer Relationships : ประเมินความพึงพอใจเกี่ยวกับสินค้า จากการ review สินค้าบนเพจ Facebook และการพูดปากต่อปาก

Channels : จัดจำหน่ายผ่านเพจ Facebook จำหน่ายตามงานจัดแสดงสินค้า (OTOP) และจำหน่ายภายในชุมชน

Value Propositions : คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับจากการบริโภคผลิตภัณฑ์ คือช่วยบำรุงโลหิต ป้องกันโรคหัวใจ และขยายหลอดเลือด เนื่องจากมะม่วงหาวมะนาวโห่มีสรรพคุณทางยา

Key Activities : กระบวนการในการผลิตสินค้า เริ่มจากการปลูกมะม่วงหาวมะนาวโห่ ไปสู่การเก็บเกี่ยว การคัดสรร กระบวนการในการผลิต พัฒนาสินค้าบรรจุภัณฑ์ ตลอดทั้งการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า

Key Resources : ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย สูตรทำการทำแช่อิ่มมะม่วงหาวมะนาวโห่ สูตรพริกมะม่วงหาวมะนาวโห่ รวมถึงการตลาดและการจัดจำหน่าย

Key Partners : ในส่วนของผู้ที่เกี่ยวข้องและให้การสนับสนุนในการทำธุรกิจ คือ มหาวิทยาลัยราชภัฏ ศรีสะเกษ และมีหน่วยงานที่เข้าร่วมองค์การบริหารส่วนตำบลทุ่ม

Cost Structure : ต้นทุนจะประกอบไปด้วย ค่าวัตถุดิบ ค่าแรงงาน ค่าบรรจุภัณฑ์ ค่าการตลาด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านในชุมชน

ออนไลน์ : U2T ตำบลทุ่ม จังหวัดศรีสะเกษ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65017655 : จักสานไม้ไผ่

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ทุ่ม อ.เมืองศรีสะเกษ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชุดดริปกาแฟ

รายละเอียด : ชุดดริปกาแฟประกอบไปด้วย หวดขนาดเล็กสำหรับวางแผ่นกรอง ซึ่งสานจากตอกไม้ไผ่ ส่วนของฐานรองทำจากลำไม้ไผ่ โดยชุดดริปกาแฟนี้ทำจากวัสดุจากธรรมทั้งชุด เหมาะสำหรับการแคมป์ปิ้ง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เป็นการนำเอานวัตกรรม ด้านงานหัตกรรมงานฝีมือมาใช้ประโยชน์ เพื่อให้เกิดประสิทธิผลและตอบโจทย์ให้กับกลุ่มเป้าหมาย

การนำเอาเทคโนโลยีด้านการสื่อสารออนไลน์ (เพจ Facebook) มาใช้ในการโปรโมทผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment : กลุ่มคนที่อาศัยภายในตำบลทุ่ม และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุอยู่ในระหว่าง 25 - 50 ปี เพราะเป็นกลุ่มที่ให้ความสนใจเรื่องการส่งเสริมรายได้ให้กับชุมชน และลดการใช้พลาสติก
Costomer Relationships : ประเมินความพึงพอใจเกี่ยวกับสินค้า จากการ review สินค้าบนเพจ Facebook
Channels : จัดจำหน่ายผ่านเพจ Facebook และจำหน่ายภายในชุมชน
Value Proposition : ลูกค้าสามารถนำไปใช้ประโยชน์และอำนวยความสะดวกในชีวิตประจำวัน ทั้งยังเป็นการการสร้างราย สร้างความรู้ และอาชีพให้กับคนในครอบครัว และชุมชน
Key Activities : กระบวนการผลิตและพัฒนาสินค้า รวมไปถึงบรรจุภัณฑ์ จัดส่ง ตลอดจนโปรโมทและจำหน่ายสินค้า
Key Resources : เป็นทรัพยากรที่หาได้ตามท้องถิ่น โดยมีการส่งเสริมการตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า
Key Partners : ในส่วนของผู้ที่เกี่ยวข้องและให้การสนับสนุนในการทำธุรกิจ คือ มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ และมีหน่วยงานที่เข้าร่วมองค์การบริหารส่วนตำบลทุ่ม
Cost Structure : ต้นทุนในการทำธุรกิจประกอบไปด้วย ค่าวัตถุดิบ ค่าแรงงาน ค่าบรรจุภัณฑ์ และค่าการตลาด
Revenue Streams : รายได้จากการทำธุรกิจ มาจากช่องทางการจัดจำหน่ายที่บ้าน และจาก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 973

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านในชุมชน

ออนไลน์ : U2T ตำบลทุ่ม จังหวัดศรีสะเกษ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65009573 : โครงการยกระดับสร้างแบรนด์สินค้าทางการเกษตรน้ำพริกแจ่วแซ่บสะเดิด พื้นที่ตำบลน้ำคำ อำเภอเมืองศรีสะเกษ จังหวัดศรีสะเกษ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.น้ำคำ อ.เมืองศรีสะเกษ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต **4 คน** | ประชาชน **4 คน** | อาจารย์ **2 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกแจ่วแซ่บสะเดิด

รายละเอียด : น้ำพริกแจ่วแซ่บสะเดิด มีส่วนประกอบหลักดังนี้ พริกแห้ง ปลาร้าสับ หอม กระเทียม ข่า

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เทคโนโลยีในการออกแบบแบรนผลิตภัณฑ์หรือโลโก้ผลิตภัณฑ์

ปรับปรุงสูตรเพื่อยืดอายุการเก็บรักษาเพื่อให้ผลิตภัณฑ์เก็บได้ยาวนานขึ้น

การเพิ่มมูลค่าให้แก่พริกด้วยการสร้างผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่าให้สูงขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 30 ปีขึ้นไป
Costomer Relationships – มีการติดตามผลลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากที่ซื้อสินค้าไปแล้วสินค้ามีระยะเวลาการเก็บรักษานานขึ้นและรสชาติยังคงเหมือนเดิม และนำผลการใช้มาช่วยในการ review สินค้าด้วย และจะมีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าเดิมด้วยส่วนลด 10 เปอร์เซ็นต์
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook และตลาดนัดประจำชุมชนน้ำคำ รวมถึงจำหน่ายที่บ้าน
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือรสชาติของสินค้า และขั้นตอนการผลิตที่มีปลอดภัยเพราะผลิตจากวัตถุดิบที่ปลอดสารได้รับรองมาตรฐาน
Key Activities – กระบวกการผลิต เริ่มจากการปลูกพริกจากแปลงที่ได้มาตรฐานปลอดสารไปสู่การเก็บเกี่ยว การคัดสรรการผลิตและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย สูตรในการทำน้ำพริกแจ่วแซ่บสะเดิด และน้ำพริกตาแดงแซ่บสะเดิด วัตถุดิบปลอดสารพิษ แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชน การตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า
Key Partners – ในส่วนของผู้เกี่ยวให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ จะมี มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65022473 : โครงการยกระดับสร้างแบรนด์สินค้าทางการเกษตรน้ำพริกตาแดดแซ่บสะเดิด พื้นที่ตำบลน้ำคำ อำเภอเมืองศรีสะเกษ จังหวัดศรีสะเกษ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.น้ำคำ อ.เมืองศรีสะเกษ จ.ศรีสะเกษ

บัญฑิต **4 คน** | ประชาชน **4 คน** | อาจารย์ **1 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกตาแดงแซ่บสะเดิด

รายละเอียด : น้ำพริกตาแดงแซ่บสะเดิด มีส่วนประกอบของพริก ปลาทูตาโต หอม กระเทียมเป็นต้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เทคโนโลยีในการออกแบบแบรนผลิตภัณฑ์หรือโลโก้ผลิตภัณฑ์

ปรับปรุงสูตรเพื่อยืดอายุการเก็บรักษาเพื่อให้ผลิตภัณฑ์เก็บได้ยาวนานขึ้น

การเพิ่มมูลค่าให้แก่พริกด้วยการสร้างผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่าให้สูงขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 30 ปีขึ้นไป
Costomer Relationships – มีการติดตามผลลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากที่ซื้อสินค้าไปแล้วสินค้ามีระยะเวลาการเก็บรักษานานขึ้นและรสชาติยังคงเหมือนเดิม และนำผลการใช้มาช่วยในการ review สินค้าด้วย และจะมีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าเดิมด้วยส่วนลด 10 เปอร์เซ็นต์
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook และตลาดนัดประจำชุมชนน้ำคำ รวมถึงจำหน่ายที่บ้าน
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือรสชาติของสินค้า และขั้นตอนการผลิตที่มีปลอดภัยเพราะผลิตจากวัตถุดิบที่ปลอดสารได้รับรองมาตรฐาน
Key Activities – กระบวกการผลิต เริ่มจากการปลูกพริกจากแปลงที่ได้มาตรฐานปลอดสารไปสู่การเก็บเกี่ยว การคัดสรรการผลิตและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย สูตรในการทำน้ำพริกแจ่วแซ่บสะเดิด และน้ำพริกตาแดงแซ่บสะเดิด วัตถุดิบปลอดสารพิษ แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชน การตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า
Key Partners – ในส่วนของผู้เกี่ยวให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ จะมี มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65022596 : ส่งเสริมและพัฒนาผลิตภัณฑ์ จากเสื่อกก

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.โพธิ์ อ.เมืองศรีสะเกษ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
8 คน	9 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื่อกกเอนกประสงค์

รายละเอียด : คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือใช้สำหรับนอน ใช้สำหรับปูพื้นในห้องรับแขกแทนพรม เพื่อความสวยงาม และตัวสินค้าผลิตจากธรรมชาติ มีความยาว 200ซม. - หน้ากว้างมี 4 ขนาด80ซม. 100ซม. 120ซม. และ 140ซม.เริ่มต้นที่ 100.-บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาสินค้าจากรูปแบบเดิมให้มีลวดลายใหม่

เพิ่มมูลค่าให้กับสิ่งประดิษฐ์จากภูมิปัญญาท้องถิ่นของชาวบ้าน

นำสินค้าจำหน่ายออฟไลน์ / ออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment กลุ่มคนที่อาศัยภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 30 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจ และมีต้องการนำเสื่อไปใช้ในครัวเรือน
Costomer Relationships ยอมรับคำติชมจากลูกค้า และติดตาม review นำมาพัฒนาต่อ และนอกจากจะมีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าเดิมด้วยส่วนลด 10 -20 เปอร์เซ็นต์
Channels จัดจำหน่ายผ่าน Facebook ขายในกลุ่มสินค้าออนไลน์ และตลาดประชารัฐบริเวณรวมถึงจำหน่ายที่บ้าน ซึ่งเป็นสถานที่ผลิตเสื่อกกของตำบลโพธิ์
Value Propositions คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือใช้สำหรับนอน ใช้สำหรับปูพื้นในห้องรับแขกแทนพรม เพื่อความสวยงาม และตัวสินค้าผลิตจากธรรมชาติ
Key Activities กระบวกการผลิต เริ่มจากการคัดเลือกวัตถุดิบต้นกกในแหล่งน้ำตามธรรมชาติและบริเวณนาข้าว เลือกคดสรรขนาดที่ต้องการ ไปสู่การเก็บเกี่ยว การตาก การย้อมสี การออกแบบลวดลาย การผลิต ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Resources ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย วิธีการทอเสื่อกก แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชน การตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า
Key Partners ในส่วนของผู้เกี่ยวให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ จะมีพัฒนาชุมชน องค์การบริหารส่วนตำบลโพธิ์และกลุ่มสตรีผู้สูงอายุตำบลโพธิ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2Tตำบลโพธิ์

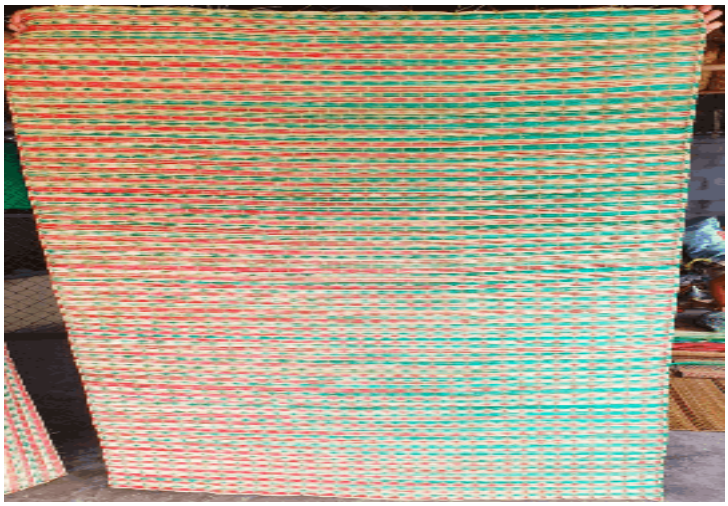
ออนไลน์ : U2Tตำบลโพธิ์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



PS65022616 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์กล้วยทอดโมเลน

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.โพธิ์ อ.เมืองศรีสะเกษ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
8 คน	9 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยทอดโมเลนสมุนไพร

รายละเอียด : คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือใช้แผ่นแป้งทอดกรอบรสชาติหอมหวาน มีส่วนผสมของสมุนไพรไทย ถูกหลักอนามัยและตัวสินค้าหลักเป็นกล้วยในท้องถิ่นจากธรรมชาติเริ่มต้นที่ชุดละ 20 บาท

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาสินค้าจากรูปแบบเดิมให้มีความหลากหลาย

เพิ่มมูลค่าให้พืชผลทางการเกษตรของชาวบ้าน

นำสินค้าจำหน่ายออฟไลน์ / ออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment กลุ่มคนบุคคลทั่วไป ไม่จำกัดเพศ และไม่จำกัดช่วงอายุ ที่มีต้องการรับประทานขนมหวาน และกลุ่มงานจัดสัมนาที่ต้องการสินค้าไปจัดสัมนา
Costomer Relationships ยอมรับคำติชมจากลูกค้า และติดตาม review นำมาพัฒนาต่อ และนอกจากนี้จะมีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าเดิมด้วยของแถม
Channels จัดจำหน่ายผ่าน Facebook ขายในกลุ่มสินค้าออนไลน์ และตลาดขายของทั่วไป รวมถึงจำหน่ายที่บ้าน ร้านขายร้านคาเฟ่
Value Propositions คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือใช้แผ่นแป้งทอดกรอบรสชาติหอมหวาน มีส่วนผสมของสมุนไพรไทย ถูกหลักอนามัยและตัวสินค้าหลักเป็นกล้วยในท้องถิ่นจากธรรมชาติ
Key Activities กระบวกการผลิต เริ่มจากการคัดเลือกวัตถุดิบกล้วยจากเกษตรกรในพื้นที่ เลือกคัดสรรที่ต้องการ ไปสู่ขบวนการทำ การจัดจำหน่ายซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Resources ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย วิธีการคัดเลือกกล้วยวัตถุดิบหลักใช้ตามสวนเกษตรของชาวบ้านในตำบล แรงงานผลิต การตลาดและการจัดจำหน่าย
Key Partners ในส่วนของผู้เกี่ยวให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ จะมีพัฒนาชุมชน องค์การบริหารส่วนตำบลโพธิ์และกลุ่มสตรีตำบลโพธิ์
Cost Structure ต้นทุนจะประกอบไปด้วย ค่าวัตถุดิบ ค่าแรงงานและค่าสาธารณูปโภคต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 45,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

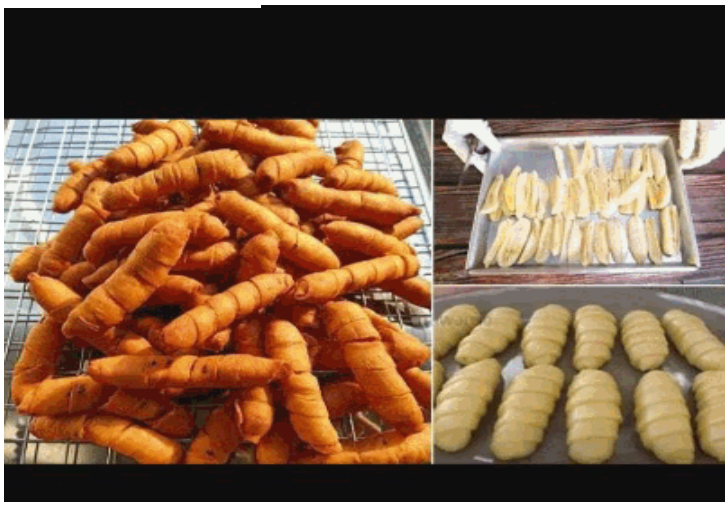
ออฟไลน์ : U2Tตำบลโพธิ์

ออนไลน์ : U2Tตำบลโพธิ์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง

PS65016056 : พัฒนาลายผ้าทอมือ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.โพนข่า อ.เมืองศรีสะเกษ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	6 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โพนข่าผ้าทอมือ

รายละเอียด : เป็นการออกแบบลวดลายผ้าไหมที่เป็นอัตลักษณ์ของชุมชน โดยกลุ่มประชาชนที่มีอาชีพทอผ้าในชุมชนเป็นผู้ร่วมออกแบบให้เกิดลายที่เป็นเอกลักษณ์ของชุมชนโพนข่า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ความรู้และทักษะด้านการมัดผ้าไหมให้เกิดลวดลาย

พัฒนากระบวนการย้อมสีด้วยสีธรรมชาติที่ได้จากวัตถุดิบจากชุมชน

พัฒนาการขายสู่ท้องตลาดมากขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

ลวดลายผ้าไหม เป็นลวดลายดอกข่า ต้นข่า ที่เป็นเอกลักษณ์ของตำบลโพนข่า โดยเป็นลวดลายที่เกิดจากการระดมความคิดและช่วยกันออกแบบของคนในชุมชน และนำไปทำให้เกิดลวดลายบนผ้าไหม และย้อมสีด้วยสีธรรมชาติจากวัตถุดิบในชุมชน เช่น สีจากใบสะเดา มะค้อ ลำดวน โดยปราศจากสีจากสารเคมี

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านผ้าไหมโพนข่า

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

รายงานสรุปโครงการ

มหาวิทยาลัยสู่ตำบล "สร้างรากแก้วให้ประเทศ" UNIVERSITY TO TAMBOM

Snapshot C01-C06

PS65016223 : การพัฒนากระเป๋าผ้าพื้นบ้าน

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.โพนข่า อ.เมืองศรีสะเกษ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	6 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โพนข่าSUPER BAG

รายละเอียด : เป็นการตัดเย็บกระเป๋าจากผ้าพื้นบ้านลายเกล็ดเต่าและลายลูกแก้ว และมีการปักลวดลายบนผลิตภัณฑ์ ด้วยเส้นด้ายสีต่างๆ ให้เกิดความสวยงาม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบลวดลายให้มีความทันสมัย

ลดขั้นตอนการผลิตให้มีความสะดวกและรวดเร็ว

พัฒนาการขายสู่ท้องตลาดมากขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

ตัดเย็บกระเป๋าตามรูปทรงที่เป็นความต้องการของท้องตลาด นำมาแส่วเป็นลวดลายต่างๆ ที่มีความสวยงามและทันสมัย ให้เกิดเอกลักษณ์ของชุมชน โดยนำวัตถุดิบหลักมาจากในชุมชน เพื่อเป็นการหมุนเวียนรายได้ภายในชุมชน โดยมีกลุ่มเป้าหมายในการจำหน่าย คือ กลุ่มประชาชนทุกช่วงวัยที่สนใจและชื่นชอบในการใช้กระเป๋าผ้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : แม่ขันทอง

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65020079 : โครงการส่งเสริมและพัฒนาเสื่อกกไทยบ้าน ตำบลโพนเขวา

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.โพนเขวา อ.เมืองศรีสะเกษ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต **7 คน** | ประชาชน **7 คน** | อาจารย์ **2 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื่อไทยบ้าน

รายละเอียด : เสื่อผือ เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความโดดเด่น ประณีต สวยงาม เพราะเลือกสรรวัตถุดิบที่มีคุณภาพจากแหล่งธรรมชาติ มีความเหนียวแน่นทนนาน ผิวมันละเอียด ทักทอลวดลายที่หลากหลายเป็นที่นิยมของกลุ่มลูกค้า ได้แก่ ลายละอองดาว ลายหัวใจคู่ ลายกระจับ และลายลูกแก้ว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

-การใช้เทคโนโลยีช่วยในการโฆษณาสินค้าและการให้บริการ เช่น การใช้คอมพิวเตอร์เข้ามาช่วยในการขายสินค้าและสั่งซื้อสินค้าต่าง ๆ โดยผ่านทางเครือข่ายอินเทอร์เน็ต

-การใช้เทคโนโลยีช่วยในการออกแบบสินค้า ช่วยให้มีการคิดค้นหรือประดิษฐ์รูปแบบซองสินค้า ทำให้ได้สินค้าและบริการที่มีรูปแบบใหม่ๆ หลากหลาย เพื่อให้ผู้บริโภคมีโอกาสเลือก

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

https://drive.google.com/file/d/1dU-rAEnAfpqPA7l6lN3UuSsnF4WWSowi/view

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มทอเสื่อกก หมู่ที่ 11 บ้านหนองเข็งคำ

ออนไลน์ : กลุ่มทอเสื่อกกบ้านหนองเข็งคำ ตำบลโพนเขวา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

PS65022497 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ผ้าไหมทอมือ ตำบลโพนเขวา

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.โพนเขวา อ.เมืองศรีสะเกษ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
7 คน	7 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าไหมมัดหมี่โบราณ
รายละเอียด : มีลวดลายแบบดั้งเดิม ที่สืบทอดมาจากบรรพบุรุษ ใช้วิธีการมัดหมี่และทอแบบดั้งเดิม อาจเปลี่ยนแปลงสีสันได้ตามความต้องการ ลวดลายที่ทอ ได้แก่ ผ้าซิ่นคั่น ลายต้นสนนาค ลายขอนาค และลายผ้าพระราชทาน"ผ้ามัดหมี่ลายขอเจ้าฟ้าสิริวัณณวรีฯ"

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1. การใช้เทคโนโลยีช่วยในการโฆษณาสินค้าและการให้บริการ เช่น การใช้คอมพิวเตอร์เข้ามาช่วยในการขายสินค้าและสั่งซื้อสินค้าต่าง ๆ โดยผ่านทางเครือข่ายอินเทอร์เน็ต
3. การใช้เทคโนโลยีช่วยในการจัดการ เพื่อให้เกิดการทำงานที่มีประสิทธิภาพ เป็นระบบ รวดเร็ว เช่น การนำคอมพิวเตอร์มาใช้เพื่อจัดเก็บเอกสารหรือค้นหาข้อมูล เป็นต้น

05 : แผนธุรกิจ

https://drive.google.com/file/d/1atbvos4vcA-ZvVEBrzZPfZTlKGpCj_1w/view

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นางเหรียญทอง เสนา
ออนไลน์ : ผ้าไหม ตำบลโพนเขวา
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65017617 : โครงการขับเคลื่อนเสณษฐกิจและสั้งคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG) ตำบลโพนค้อ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.โพนค้อ อ.เมืองศรีสะเกษ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภันฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋า"ดอกค้อ"

รายละเอียด : กระเป๋าผ้า ตกแต่งด้วยการเทคนิคการปักแส่ว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านจิตวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ตลาดออนไลน์

การถ่ายทอดเทคโนโลยี

การออกแบบลาย

05 : แผนธุรกิจ

customer segment - กลุ่มลูกค้าเป็นบุคคลทั่วไปทุกเพศทุกวัย
customer relationships - ขายในราคาปลีก
channel - ช่องทางการจัดจำหน่าย จากผู้ผลิตสู่ผู้บริโภคโดยตรง ผ่านกลุ่มและตลาดออนไลน์
Value Propositions -เป็นผลิตภัณฑ์จากภูมิปัญญาท้องถิ่น ด้านการปักแส่วผ้า ซึ่งเป็นอัตลักษณ์ของกลุ่มชาติพันธ์เยอโพนค้อ Key Activities -โดยการนำผ้าทอ มาประดิษฐ์เป็นกระเป๋า
key resources -เป็นทรัพยากรในท้องถิ่น แรงงาน การตลาดในช่องทางออนไลน์ และตลาดชุมชน
Partners -กลุ่มแส่วผ้าโพนค้อ อบต.โพนค้อ กลุ่มแม่บ้าน พัฒนาชุมชน
cos structure-ค่าวัสดุ ค่าแรงงาน ค่าบรรจุภัณฑ์ ค่าขนส่ง ค่าสาธารณูปโภค
revenue streams - จัดจำหน่ายผ่านตลาดชุมชน และตลาดออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65017684 : โครงการขับเคลื่อนเสณษฐกิจและสิ้งคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG) ตำบลโพนค้อ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.โพนค้อ อ.เมืองศรีสะเกษ จ.ศรีสะเกษ

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภันฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แมส ปักแส่ว

รายละเอียด : เป็นแมสผ้า ที่นำเทคนิคการปักแส่ว มาตกแต่งทำลายบนแมส

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมานุษยวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบลายปักด้วยคอมพิวเตอร์

ตลาดออนไลน์

การถ่ายทอด

05 : แผนธุรกิจ

customer segment - กลุ่มลูกค้าเป็นบุคคลทั่วไปทุกเพศทุกวัย
customer relationships - ขายในราคาปลีก
channel - ช่องทางการจัดจำหน่าย จากผู้ผลิตสู่ผู้บริโภคโดยตรง ผ่านกลุ่มและตลาดออนไลน์
Value Propositions -เป็นผลิตภัณฑ์จากภูมิปัญญาท้องถิ่น ด้านการปักแส่วผ้า ซึ่งเป็นอัตลักษณ์ของกลุ่มชาติพันธ์เยอโพนค้อ Key Activities -โดยการนำผ้าทอ มาประดิษฐ์เป็นแมส
key resources -เป็นทรัพยากรในท้องถิ่น แรงงาน การตลาดในช่องทางออนไลน์ และตลาดชุมชน
Partners -กลุ่มแส่วผ้าโพนค้อ อบต.โพนค้อ กลุ่มแม่บ้าน พัฒนาชุมชน
cos structure-ค่าวัสดุ ค่าแรงงาน ค่าบรรจุภัณฑ์ ค่าขนส่ง ค่าสาธารณูปโภค
revenue streams - จัดจำหน่ายผ่านตลาดชุมชน และตลาดออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65012586 : โครงการยกระดับผลิตภัณฑ์ ข้าวหมากหลากสี ตำบลเมืองใต้

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.เมืองใต้ อ.เมืองศรีสะเกษ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	8 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวหมากยายปู

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ข้าวหมากยายปู เป็นการแปรรูปอาหารภูมิปัญญาชาวบ้าน โดยการคิดค้นกระบวนการหมักจนได้แบคทีเรียและจุลินทรีย์ที่มีประโยชน์ ช่วยในการขับถ่าย บำรุงลำไส้ โดยปกติข้าวหมากจะไม่เป็นที่นิยมทั่วไป ทางกลุ่มจึงเกิดแนวคิด แต่งกลิ่น เพิ่มสีให้มีความน่าสนใจขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาข้าวหมากให้มีสีสันสดใส น่ารับประทานมากยิ่งขึ้น โดยสกัดจากวัตถุดิบธรรมชาติ

พัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจมากยิ่งขึ้น

อบรมการขายผ่านช่องทางออนไลน์ เช่น facebook line

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาสินค้าจากเดิมที่มีอยู่เพื่อเพิ่มมูลค่าโดยนำวัตถุดิบจากธรรมชาติมาตกแต่งเพิ่มสี เพิ่มประโยชน์และความน่าสนใจ เจาะกลุ่มเป้าหมายออนไลน์และกลุ่มเป้าหมายที่หลากหลายมากยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65012668 : โครงการยกระดับผลิตภัณฑ์น้ำลูกสำรอง อยู่ท้อง คุมหิว

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.เมืองใต้ อ.เมืองศรีสะเกษ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	8 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำลูกสำรอง จากกลุ่มสมุนไพรน้ำลูกสำรองตราหนึ่งเดียว

รายละเอียด : น้ำลูกสำรอง จากกลุ่มสมุนไพรน้ำลูกสำรองตราหนึ่งเดียว เป็นการแปรรูปสมุนไพรพื้นบ้าน ออกมาในรูปแบบของเครื่องดื่ม มีสรรพคุณช่วยในการลดไขมัน ขับสารพิษ หวัด ทางกลุ่มได้เล็งเห็นถึงสรรพคุณต่างๆ จึงต้องการนำมาต่อยอดในรูปแบบของสมุนไพรชงดื่มกึ่งสำเร็จรูป

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบทแพลท ฟอร์มออนไลน์

พัฒนา Packaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัทณ์

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Planform

05 : แผนธุรกิจ

ออกแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ใหม่ จากวัตถุดิบเดิมที่มีอยู่ เพื่อเพิ่มประโยชน์และมูลค่าให้กับสินค้า เพิ่มทางเลือกให้แก่ผู้ที่รักสุขภาพ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

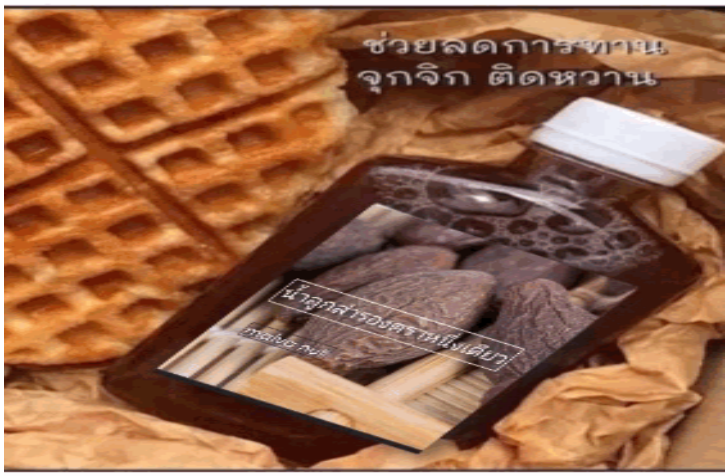
ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



PS65016911 : เมืองเหนือเพื่อคุณ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.เมืองเหนือ อ.เมืองศรีสะเกษ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	7 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ของชำร่วยงานศพ

รายละเอียด : เจลล้างมือ ขนาด 20 กรัม ซองละ 10 บาทการบูร ขนาด 15 กรัม 15 บาท

หน้ากากอนามัยผ้า 35 บาทและ ถุงผ้าแบบง่าย 35 บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการศึกษาและอบรมให้ความรู้

เทคโนโลยีพัฒนาสร้างสรรค์บรรจุภัณฑ์

เทคโนโลยีการส่งเสริมรูปแบบการจัดจำหน่ายและการตลาด

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และอาศัยอยู่ในชุมชน โดยมีอายุ 20 ปีขึ้นไป จัดจำหน่ายผ่านตลาดนัดถนนคนเดินจังหวัดศรีสะเกษ จะได้รับ คือ เป็นของที่ระลึก สามารถนำไปใช้ประโยชน์ต่อได้ มีความทันสมัย และสามารถนำกลับมาใช้ใหม่ได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

รายงานสรุปโครงการ

มหาวิทยาลัยสู่ตำบล "สร้างรากแก้วให้ประเทศ" UNIVERSITY TO TAMBOM

PS65022455 : เมืองเหนือเพื่อคุณ

Snapshot C01-C06

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.เมืองเหนือ อ.เมืองศรีสะเกษ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	7 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยฉาบและการแปรรูปผลิตภัณฑ์จากกล้วยน้ำว้า

รายละเอียด : กล้วยฉาบและการแปรรูปกล้วยน้ำว้า มี 4 รสชาติ ได้แก่ รสดั้งเดิม รสบาร์บีคิว รสปาปริก้า รสซีส และกล้วยระเบิดแตกขนาด 50 กรัม ราคา 35 บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการแปรรูป

นวัตกรรมด้านการวางตำแหน่งของสินค้า

นวัตกรรมด้านกระบวนทัศน์

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 5 ปีขึ้นไป เพราะกล้วยน้ำว้าเป็นพืชที่หาได้ง่ายในท้องถิ่นและราคาถูก สามารถรับประทานเป็นของทานเล่นได้ทุกวัย และการแปรรูปกล้วยน้ำว้า มีแนวโน้มที่จะกระตุ้นเศรษฐกิจในเขตชุมชนเมืองได้ดี มีการติดตามรับฟัง review หลังจากรับประทานของลูกค้า และนำผลที่ได้มาปรับปรุงแก้ไขสินค้า และจะมีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าหากซื้อในจำนวนที่มากขึ้น จัดจำหน่ายผ่าน Facebook ที่นี่ศรีสะเกษ และตลาดนัดถนนคนเดินจังหวัดศรีสะเกษ รวมถึงจำหน่ายที่บ้าน คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ เป็นของทานเล่น มีรสชาติอร่อย มีรสชาติที่หลากหลายและปลอดภัยผลิตจากผลไม้ปลอดสาร กระบวกการผลิต เริ่มจากการปลูกกล้วยจากแปลงที่ได้มาตรฐานปลอดสาร ไปสู่การเก็บเกี่ยว การคัดสรร การผลิตและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย สูตรในการทำกล้วยฉาบ วัตถุดิบในการทำกล้วยฉาบ แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชน การตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้าในส่วนของผู้เกี่ยวให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ จะมี หอการค้า จ.ศรีสะเกษ พาณิชย์จังหวัดศรีสะเกษ พัฒนาชุมชนอำเภอเมืองเหนือ พัฒนาชุมชนจังหวัดศรีสะเกษและมหาลัยราชภัฏศรีสะเกษต้นทุนจะประกอบไปด้วย ค่าวัตถุดิบ ต้นทุนในการปลูก ค่าแรงงาน ค่าบรรจุภัณฑ์ ค่าการตลาด และค่าสาธารณูปโภคต่างๆ รายได้จากการทำธุรกิจจะได้จากการผลิตกล้วยฉาบจำหน่าย โดยจัดจำหน่ายที่ศูนย์เรียนรู้ จำหน่ายผ่านออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 750

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

รายงานสรุปโครงการ

มหาวิทยาลัยสู่ตำบล "สร้างรากแก้วให้ประเทศ" UNIVERSITY TO TAMBOM

Snapshot C01-C06

PS65016531 : การเพิ่มประสิทธิภาพอาหารสัตว์เพื่อยกระดับโคนมตำบลหนองไฮ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.หนองไฮ อ.เมืองศรีสะเกษ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : อาหารหยาบสำหรับโคนม

รายละเอียด : เป็นสูตรอาหารหยาบของกลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงโคนม ต.หนองไฮ ลักษณะ : เป็นอาหารที่มีเยื่อใยสูง พลังงานค่อนข้างต่ำ เช่น หญ้า ฟาง หรือต้นข้าวโพด

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีชีวภาพทางอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่และใกล้เคียง ตลอดจนช่องทางออนไลน์

พัฒนาสูตรอาหารให้มีคุณค่า มีประสิทธิภาพในการเพิ่มน้ำนมของโคนม

อบรมการเพิ่มประสิทธิภาพอาหารสัตว์เพื่อยกระดับโคนม

05 : แผนธุรกิจ

อาหารหยาบที่สำคัญสำหรับโคคือหญ้าสด พันธุ์หญ้าที่กรมปศุสัตว์ส่งเสริมให้เกษตรกรทั่วไปปลูกเลี้ยงสัตว์ เช่น หญ้ารูซี่ กินนีสีม่วง หญ้าขน แพงโกล่า เฮมิล ฯลฯ ในฤดูฝนมักมีหญ้าสดเกินความต้องการของโค จึงควรถนอมไว้เป็นอาหารสัตว์ในฤดูแล้ง โดยการทำหญ้าแห้งหรือหญ้าหมักนอกจากหญ้าแล้ว พืชตระกูลถั่วยังเป็นพืชอาหารที่มีคุณค่าทางอาหารสูง เนื่องจากถั่วส่วนใหญ่มีระบบรากลึกกว่าหญ้าจึงทนแล้งได้ดีกว่า พืชตระกูลถั่วที่กรมปศุสัตว์แนะนำให้ปลูก เช่น ถั่วฮามาต้า แกรนด์สไลโล คาวาเคด เซนโตรซีมา ซีราโตร กระถิน แคฝรั่ง ไมยรา ฯลฯ วัสดุพลอยได้จากการปลูกพืชสามารถนำมาใช้เลี้ยงโคได้ เช่น ฟางข้าว ต้นข้าวโพด ยอดอ้อย มันสำปะหลัง ต้นถั่วลิสง ต้นถั่วเหลือง ผลพลอยได้จากอุตสาหกรรมการเกษตรก็สามารถนำมาใช้ได้ เช่น กากน้ำตาล เปลือกสับปะรด เป็นต้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 40,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65016551 : การพัฒนาพืชอาหารสัตว์ เป็นอาหารหยาบสำหรับโคนม

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.หนองไฮ อ.เมืองศรีสะเกษ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : อาหารหยาบสำหรับโคนม

รายละเอียด : เป็นสูตรอาหารหยาบของกลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงโคนม ต.หนองไฮ ลักษณะ : เป็นอาหารที่มีเยื่อใยสูง พลังงานค่อนข้างต่ำ เช่น หญ้า ฟาง หรือต้นข้าวโพด

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีชีวภาพทางอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่และใกล้เคียง ตลอดจนช่องทางออนไลน์

พัฒนาสูตรอาหารให้มีคุณค่า มีประสิทธิภาพในการเพิ่มน้ำนมของโคนม

อบรมให้ความรู้การเพิ่มประสิทธิภาพอาหารสัตว์เพื่อยกระดับโคนม

05 : แผนธุรกิจ

ปัจจุบันเกษตรกรผู้เลี้ยงโคนมรายย่อยมักประสบปัญหากับต้นทุนการผลิตที่สูงขึ้น เนื่องจากอาหารสัตว์และวัตถุดิบอาหารมีราคาแพง ในขณะที่ปริมาณน้ำนมที่ผลิตได้มีคุณภาพไม่ดีหรือได้ผลผลิตต่ำกว่าเกณฑ์มาตรฐานการเลี้ยงโคนมทั่วไป ส่งผลทำให้ได้รับผลตอบแทนที่ไม่คุ้มค่าหากเกษตรกรสามารถจัดหาวัตถุดิบอาหารสัตว์ที่ราคาถูกและมีโภชนาการสูงเทียบเคียงกับอาหารสำเร็จรูป และสามารถลดต้นทุนอาหารได้มากเกือบเท่าตัว อีกทั้งช่วยให้น้ำนมดิบมีคุณภาพดีและสามารถเพิ่มปริมาณน้ำนมดิบได้ด้วยต้นทุนที่ต่ำกว่า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 40,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65022527 : พรมอเนกประสงค์จากห่วงถุงเท้า

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.หมากเขียบ อ.เมืองศรีสะเกษ จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พรมอเนกประสงค์จากห่วงถุงเท้า

รายละเอียด : -มีหลายหลากขนาด เล็ก ใหญ่ตามต้องการ-เช็ดเท้า รองนั่ง รองครก รองหม้อ รองเขียง เป็นต้น-ทำความสะอาดง่าย-ราคาถูก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ผลิตขนาดให้เล็กลงและสามารถนำมาประยุกต์ใช้เป็นที่รองครก รองหม้อ ไม่ใช่แค่ทำเป็นพรมเช็ดเท้า

ออกแบบบรรจุภัณฑ์

นำสินค้าไปจำหน่ายในPlatform Online Facebook

05 : แผนธุรกิจ

วิเคราะห์การผลิต การตลาด ความต้องการ ศึกษาคู่แข่ง พัฒนากระบวนการผลิต พัฒนาแบบของผลิตภัณฑ์ สร้างโลโก้ บรรจุภัณฑ์ กระจายสินค้าเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งออฟไลน์และออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

รายงานสรุปโครงการ

มหาวิทยาลัยสู่ตำบล
"สร้างรากแก้วให้ประเทศ"
UNIVERSITY TO TAMBOM

Snapshot C01-C06

PS65022529 : ผ้าเช็ดเท้าจากเศษผ้า

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.หมากเขียบ อ.เมืองศรีสะเกษ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าเช็ดเท้าจากเศษผ้า

รายละเอียด : -ขนาดความยาว 17 นิ้ว-ซับน้ำได้ดี เหยียบไม่ลื่น-ราคาถูก-ล้างทำความสะอาดง่าย ซักมือหรือลงเครื่องซักผ้าได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ทักษะการทอผ้า

เครื่องทอผ้า

เพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์และนำสินค้าไปจำหน่ายในPlatform Online Facebook

05 : แผนธุรกิจ

วิเคราะห์การผลิต การตลาด ความต้องการ ศึกษาคู่แข่ง
พัฒนากระบวนการผลิต
สร้างโลโก้ บรรจุภัณฑ์
กระจายสินค้าเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งออฟไลน์และออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

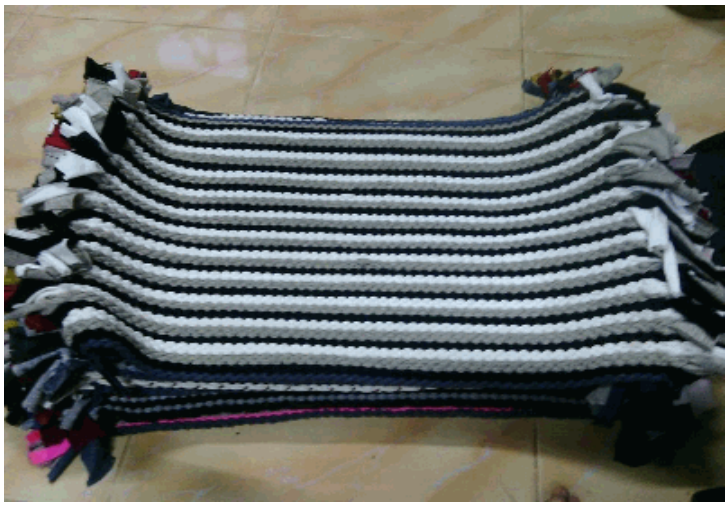
ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



PS65011536 : ฝ้ายทอมือนาโนกุดเมืองฮาม

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.กุดเมืองฮาม อ.ยางชุมน้อย จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าแปรรูปจากผ้าทอมือ

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์กระเป๋าถือสตรี ผลิตจากผ้าทอมือ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การนำสารนาโนซิงค์ออกไซด์มาเคลือบในกระเป๋า

การใช้อินเตอร์เน็ต และสื่อโซเชียล

การซื้อขายผ่านทางออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

โครงการฝ้ายทอมือนาโนกุดเมืองฮาม (Hand Woven Cotton kud Muang Ham) ดำเนินการเกี่ยวกับการจัดทำผลิตภัณฑ์กระเป๋าแปรรูปจากผ้าทอมือนาโนกุดเมืองฮามโดยการนำนาโนซิงค์ออกไซค์มาใช้เคลือบเพื่อป้องกันการเกิดเชื้อราและกำจัดกลิ่นอับชื้นในผ้าทอมือ การดำเนินโครงการเพื่อส่งเสริมอาชีพให้กับคนในชุมชนและเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ในท้องถิ่น โดยเริ่มจากการจัดกิจกรรมอบรมให้ความรู้มีกลุ่มเป้าหมายคือชาวบ้านตำบลกุดเมืองฮามและนักเรียนโรงเรียนบ้านกุดเมืองฮาม จำนวน 40 คน รูปแบบการดำเนินการกิจกรรมเป็นลักษณะการเรียนรู้จากการลงมือปฏิบัติจริง และการทำกิจกรรมกลุ่มร่วมกัน หลังจากเสร็จสิ้นการอบรมผู้เข้าร่วมกิจกรรมโครงการจะนำความรู้ไปขยายผลต่อยอดผลิตภัณฑ์ออกสู่ตลาด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65011777 : กกนาโนกุดเมืองฮาม

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.กุดเมืองฮาม อ.ยางชุมน้อย จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าแปรรูปจากเสื่อกก

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์กระเป๋าสตรีแบบถือผลิตจากเสื่อกก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

Upgradable (ยกระดับได้)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การนำสารนาโนซิงค์ออกไซเคลือบต้นกก

การใช้อินเตอร์เน็ต และสื่อโซเชียล

การซื้อขายออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

1. เขียนบทสรุปผู้บริหาร (Executive summary)

วัตถุประสงค์ในการทำแผนธุรกิจ

-เพื่ออนุมัติโครงการกกนาโนกุดเมืองฮาม (kok nano kud Muang Ham)

-เพื่อกำหนดทิศทางการทำธุรกิจให้ประสบผลสำเร็จ และบรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้

แนวคิดธุรกิจ

ตำบลกุดเมืองฮาม อำเภอยางชุมน้อย จังหวัดศรีสะเกษ มีการประกอบอาชีพทอเสื่อกก จึงมีแนวคิดที่จะพัฒนาเกี่ยวกับการจัดทำผลิตภัณฑ์กระเป๋าสตรีแบบถือจากเสื่อกกเคลือบสารนาโนซิงค์ออกไซค์ เพื่อสร้างอาชีพให้คนในชุมชนและเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ในท้องถิ่น

สรุปการวิเคราะห์สถานการณ์

ผลิตภัณฑ์กระเป๋าสตรีแบบถือจากเสื่อกกเคลือบสารนาโนซิงค์ออกไซค์ มีประโยชน์หลายด้าน เช่น ด้านธรรมชาติสิ่งแวดล้อม รวมทั้งยังเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและมีคุณภาพ เนื่องจากเป็นผลผลิตจากชุมชน นำมาแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ และสร้างรายได้ให้กับชุมชน

2. การวิจัยการตลาด (Market analysis)

จากการวิเคราะห์เรื่องการขาย สามารถทำได้ 2 ช่องทาง คือ ออฟไลน์ และ ออนไลน์ มีการประชาสัมพันธ์ขายในตำบลกุดเมืองฮาม และตำบลใกล้เคียง นอกจากนี้ยังขายได้ในสื่อโซเชียลต่างๆ เช่นไลฟ์สดเฟซบุ๊ก อินสตาแกรม Tiktok เป็นต้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

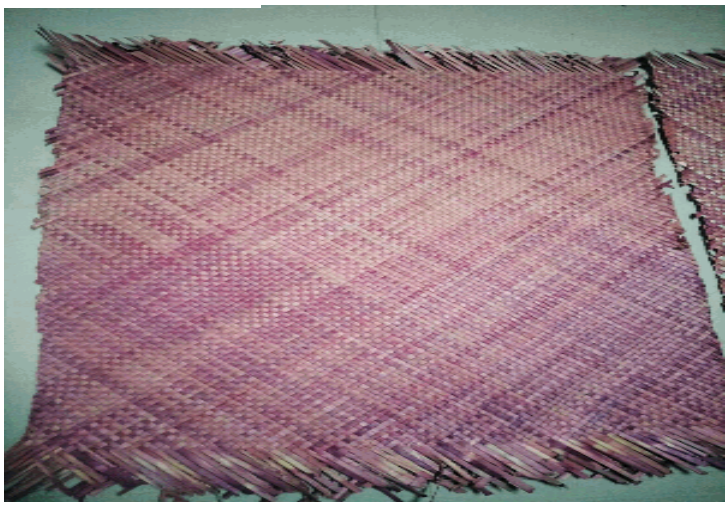
ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

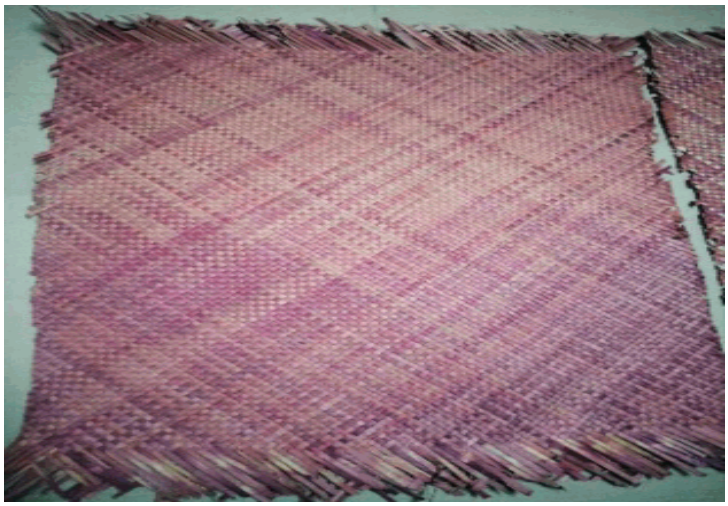
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65026309 : "ชาชงสมุนไพรคอนกาม"

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.คอนกาม อ.ยางชุมน้อย จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชาชงสมุนไพรคอนกาม

รายละเอียด : - บำรุงสุขภาพร่างกาย ช่วยให้ผ่อนคลาย- ช่วยให้ระบบการทำงานของร่างกายในหลายๆ ส่วน ทำงานได้ดีขึ้น ระบบการย่อยอาหาร ระบบขับถ่าย ระบบปัสสาวะ และช่วยสะสางขับล้างไขมันที่เกาะติดตามลำไส้(Detox)- ช่วยแก้หวัด คัดจมูก ขับลม แก้ท้องอืด แน่นเฟ้อ บำรุงธาตุบำรุง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เทคโนโลยีช่วยในการออกแบบสินค้า ขนส่ง และการจัดจำหน่าย

การใช้เทคโนโลยีมาช่วยในการโฆษณาสินค้าและการให้บริการ

เป็นการนำหอมแดงมาผสมกับสมุนไพรพื้นบ้านท้องถิ่น มีราคาไม่แพงและใช้ได้ ปลอดภัย

นำมาผ่านกรรมวิธีที่ไม่ยุ่งยากและอำนวยความสะดวกด้วยเทคโนโลยีการผลิตเพื่อให้ได้ชา

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ชาชงสมุนไพรคอนกาม มุ่งกลุ่มลูกค้าที่สนใจในเรื่องสุขภาพ อายุ 20 ปีขึ้นไป ซึ่งมีสรรพคุณในการบำรุงสุขภาพร่างกาย ช่วยให้ผ่อนคลาย ช่วยให้ระบบการทำงานของร่างกายในหลายๆ ส่วน ทำงานได้ดีขึ้น ระบบการย่อยอาหาร ระบบขับถ่าย ระบบปัสสาวะ และช่วยสะสางขับล้างไขมันที่เกาะติดตามลำไส้(Detox) ช่วยแก้หวัด คัดจมูก ขับลม แก้ท้องอืด แน่นเฟ้อ บำรุงธาตุบำรุงหัวใจ โดยได้ประสานความร่วมมือกับหลายหน่วยงาน คือ U2T FOR BCG มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษองค์การบริหารส่วนตำบลคอนกาม(งานพัฒนาชุมชน) กลุ่มวิสาหกิจชุมชนตำบลคอนกาม ร้านค้าหรือร้านจำหน่ายสินค้า OTOP ในพื้นที่ ช่องทางการจำหน่ายมุ่งเป้าไปที่ระบบออนไลน์ Shopee,Lazada, Facebook จำหน่ายผ่านหน้าร้าน ตัวแทนจำหน่าย บูธนิทัศน์สาร บูธแสดงสินค้า ตลาดนัด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,415

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง

PS65026318 : "สบู่หอมแดงชะลอวัย"

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.คอนกาม อ.ยางชุมน้อย จ.ศรีสะเกษ

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่หอมแดงชะลอวัย

รายละเอียด : - ฟื้นฟูสภาพผิวจากชั้นคอลลาเจนทำให้ผิวดูอ่อนไว- ชะลอการเกิดริ้วรอยก่อนวัย- ช่วยปกป้องผิวจากแสง UV- ลดการอักเสบและการติดเชื้อของสิว-อุดมไปด้วยวิตามินเอและวิตามินซี-สารต้านอนุมูลอิสระจากธรรมชาติ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรสภาพ)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การนำเทคโนโลยีมาช่วยในกระบวนการผลิตสินค้า

การใช้เทคโนโลยีมาช่วยในการโฆษณาสินค้าและการให้บริการ

การใช้เทคโนโลยีช่วยในการออกแบบสินค้า ขนส่ง และการจัดจำหน่าย

05 : แผนธุรกิจ

สบู่หอมแดงชะลอวัย กลุ่มเป้าหมายลูกค้าจะมุ่งไปที่กลุ่มวัยรุ่นและผู้มีปัญหาเรื่องสิว เนื่องจากสรรพคุณของหอมแดงสามารถฟื้นฟูสภาพผิวจากชั้นคอลลาเจนทำให้ผิวดูอ่อนไวชะลอการเกิดริ้วรอยก่อนวัย ช่วยปกป้องผิวจากแสง UV ลดการอักเสบและการติดเชื้อของสิว อุดมไปด้วยวิตามินเอและวิตามินซี สารต้านอนุมูลอิสระจากธรรมชาติ ช่องทางการจัดจำหน่าย ผ่านหน้าร้าน ตัวแทนจำหน่าย ผ่านระบบออนไลน์ Shopee,Lazada, Facebook บูธนิทัศน์สาร บูธแสดงสินค้า ตลาดนัด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,404

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65013026 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์บาล์มจากกระเทียม ตำบลโนนคูณ อำเภอยางชุมน้อย

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.โนนคูณ อ.ยางชุมน้อย จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต 6 คน | ประชาชน 5 คน | อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : บาล์มกระเทียม ตรา ฟินเฮิร์บ

รายละเอียด : บาล์มสมุนไพรที่มีกระเทียมเป็นส่วนประกอบหลักซึ่ง มีสรรพคุณที่ช่วย บรรเทาอาการคัดจมูก น้ำมูกไหล ใช้ทา ถู นวด เพื่อบรรเทาอาการ ปวด บวม อักเสบ จากยุง กัด แมลงสัตว์กัดต่อย หรือปวดเมื่อยกล้ามเนื้อ รวมถึงสามารถแต้มสิวอักเสบ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เทคโนโลยีช่วยในการโฆษณาสินค้้าและการให้บริการ
เป็นการนำกระเทียมมาสกัดเป็นส่วนประกอบหลักของการทำบาล์มมีราคาไม่แพงและใช้ได้ปลอดภัย มาสกัด ด้วยกรรมวิธีที่ไม่ยุ่งยาก เพื่อให้ได้สารสกัดจากกระเทียมและสารทำบาล์มจากธรรมชาติ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

1.กลุ่มลูกค้าไม่จำกัดเพศโดยมีอายุ12ปีขึ้นไป
2.ต้นทุนการผลิต
3.ทรัพยากรในการผลิต
4.กระบวกการผลิต
5.จัดจำหน่ายผ่านFacebookและจำหน่ายในชุมชน
6.มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป
7.รายได้จากการทำธุรกิจ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,380

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง

PS65019314 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์แชมพูและครีมนวดผมจากหอมแดง ตำบลโนนคูณ อำเภอยางชุมน้อย

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.โนนคูณ อ.ยางชุมน้อย จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แชมพูและครีมนวดผมหอมแดง ตรา ฟินเฮิร์บ

รายละเอียด : แชมพูและครีมนวดผมหอมแดง ทางเลือกใหม่สำหรับผู้มีผมร่วงผมบางโดยเฉพาะ บอกลาปัญหาเส้นผมและหนังศีรษะ ผมร่วง ผมบาง รังแค คันศีรษะ ไม่อุดตันรูขุมขน ซึ่งเป็นสาเหตุของผมร่วง มีส่วนผสมของหอมแดงต้มสด ด้วยสูตรลับเฉพาะฟินเฮิร์บ มา พร้อมกลิ่นหอมอ่อนๆ ปราศจาก Silicon

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

เทคโนโลยีพัฒนาคุณภาพผลผลิตทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เทคโนโลยีช่วยในการออกแบบสินค้า
การใช้เทคโนโลยีในการโฆษณาสินค้าและบริการ
การใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่ในการผลิต

05 : แผนธุรกิจ

แผนผลิตภัณฑ์แชมพูและครีมนวดผมหอมแดงตราฟินเฮิร์บ
1.กลุ่มลูกค้าไม่จำกัดเพศโดยมีอายุ12ปีขึ้นไป
2.ต้นทุนการผลิต
3.ทรัพยากรในการผลิต
4.กระบวกการผลิต
5.จัดจำหน่ายผ่านFacebookและจำหน่ายในชุมชน
6.มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป
7รายได้จากการทำธุรกิจ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65022197 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานราก U2T

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.บึงบอน อ.ยางชุมน้อย จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกสมุนไพร

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ น้ำพริกสมุนไพร ที่มาจากวิธีการปรุงอาหาร ด้วยการนำ สมุนไพร ได้แก่ พริกแห้ง ใบมะกรูด ตะไคร้ ข่า หอมแดง กระเทียมเจียว น้ำตาลโตนด น้ำมะขามเปียก มะนาว ผักท้องถิ่น ต่างๆ แต่ละชนิดมีลักษณะเฉพาะความแตกต่างวิธีการปรุง และ รสชาติ เพื่อที่จะพัฒนาสูตรน้ำพริกสมุนไพรต่อไป

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องปั่นสมุนไพร อัตโนมัติ

เทคโนโลยี การใช้สติ๊กเกอร์แบรนด์ สามารถแอดไลน์ เพื่อสั่งสินค้าได้

เครื่องเป่าคลุมพลาสติ๊ก ป้องกันสินค้า

05 : แผนธุรกิจ

Key Activities
น้ำพริกสมุนไพรบึง บอน
Value Propositions
ด้วยมองว่า "น้ำพริก พื้นบ้าน" ฝีมือของกลุ่ม แม่บ้านในพื้นที่สามารถจะ เพิ่มมูลค่าด้านการตลาดได้ เนื่องจากขั้นตอนวิธีการทำ คุณภาพของวัตถุดิบที่หา ได้ง่ายในท้องถิ่น ตลอด รวมทั้งรสชาติที่ได้ มาตรฐานผลติภณัฑ์ น้ำพริกธรรมดาๆของ ชุมชนสู่แพ็กเกจหรู นำ จำหน่าย สร้างรายได้ให้แก่ ชุมชน
U2T FOR BCG BUENG BON
Customer Relationships
- การติดตามผลการใช้งานกับ ลูกค้าที่ซื้อไปใช้
- จัดกิจกรรมหรือมอบสิทธิพิเศษ ให้กับลูกค้าที่รีวิวสินค้าผ่าน ช่องทางออนไลน์เพื่อชักชวนผู้ซื้อ รายใหม่
- มอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าเดิม(ซื้อ แล้วซื้อซ้ำ) เช่น ซื้อ1แถม1
Channels
18/07/2565
Customer Segments
-ทุกกลุ่มลูกค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65022199 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานราก u2t

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.บึงบอน อ.ยางชุมน้อย จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมดอกจอก

รายละเอียด : ชื่อดอกจอกน่าจะมาจากลักษณะของขนมที่มีลักษณะคล้ายกับดอกจอก ซึ่งขนมดอกจอกอยู่คู่กับสังคมไทยมาช้านาน คนอีสานนิยมนำแป้งมาทำเป็นอาหาร และขนมเนื่องจากประกอบอาชีพเกษตรกรรมอยู่แล้ว จึงได้คิดค้นทำเป็นสูตรขนมดอกจอกซึ่งเป็นดอกไม้ที่มีอยู่ทั่วไป โดยมีปล็อกพิมพ์แป้ง เติมน้ำตาล งา ตามความชอบ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องไล่ อากาศออกจากถุงสินค้า

เทคโนโลยี การใช้สติ๊กเกอร์แบรนด์ สามารถแอดไลน์ เพื่อสั่งสินค้าได้

การชั่งวัดตวง ด้วยตราชั่งดิจิตอล

05 : แผนธุรกิจ

การคัดเลือกแหล่ง วัตถุดิบและ วัตถุดิบที่ใช้ในการ ผลิต
- กระบวนการผลิต การจำหน่ายผ่าน ออนไลน์ และร้านค้า ในหมู่บ้านหรือร้านอาหาร

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,700

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

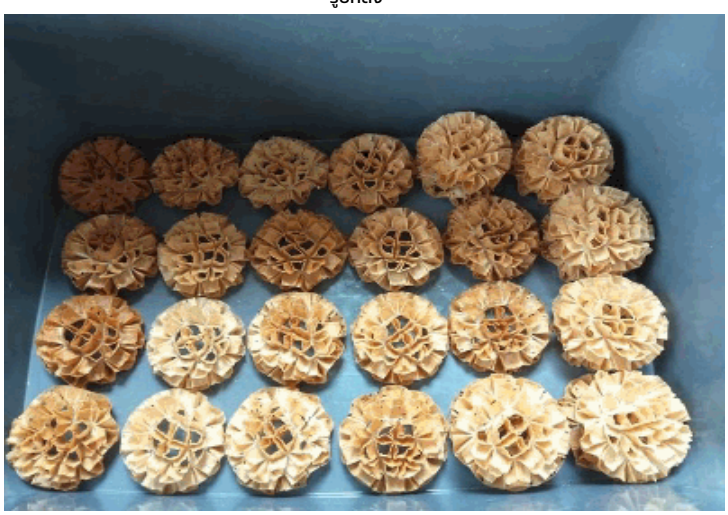
ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



PS65016749 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์ยาหม่องจากหอมแดง ตำบลยางชุมน้อย อำเภอยางชุมน้อย จังหวัดศรีสะเกษ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ยางชุมน้อย อ.ยางชุมน้อย จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต **5 คน** | ประชาชน **5 คน** | อาจารย์ **3 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ยาหม่องหอมแดง

รายละเอียด : ยาหม่องบรรจุขวด ขนาด 20 กรัมบรรเทาอาการปวดเมื่อยกล้ามเนื้อและบรรเทาอาการที่เกิดจากพิษสิ่งที่สัมผัส หรือแมลงกัดต่อย ใช้ทาเพื่อบรรเทาอาการปวดเมื่อย เคล็ดขัดยอกตามร่างกาย ทาบรรเทาอาการวิงเวียนศีรษะ หวัด คัดจมูก ไอ หอบหืด เมารถเมาเรือ ทาเพื่อบรรเทาอาการ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เทคโนโลยีช่วยในการขนส่งและการใช้เทคโนโลยีช่วยในการออกแบบสินค้า

เป็นการนำหอมแดงมาสกัดผสมกับสมุนไพรพื้นบ้านเพื่อทำเป็นยาหม่องสำหรับบรรเทาอาการบรรเทา อาการปวดเมื่อยกล้ามเนื้อและบรรเทาอาการที่เกิดจากพิษสิ่งที่สัมผัส หรือแมลงกัดต่อย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ ได้รับมอบหมายในการดำเนินการเพื่อพัฒนาเศรษฐกิจฐานรากด้วยเศรษฐกิจ BCG ในพื้นที่ จำนวน 200 ตำบล หนึ่งในนั้นมีพื้นที่เป้าหมายตำบลยางชุมน้อย เป็นพื้นที่รับผิดชอบ จากการสำรวจและศึกษาข้อมูล ตำบลยางชุมน้อยตั้งอยู่ในเขตการปกครองของ อำเภอยางชุมน้อย ประกอบไปด้วย 10 หมู่บ้าน ปัจจุบันตำบลยางชุมน้อยได้รับการยกฐานะเป็นเทศบาลตำบลยางชุมน้อย ตำบลยางชุมน้อยเป็นแหล่งผลิตหอมแดงใหญ่ที่สุดของจังหวัดศรีสะเกษ มีเกษตรกรกว่า 3,000 ราย ปลูกหอมแดง เนื้อที่กว่า 9,300 ไร่ ผลผลิตหอมแดงประมาณ 26,000 ตันต่อปี เนื่องจากตำบลยางชุมน้อยผลิตหอมแดงได้จำนวนมากต่อปี จึงเล็งเห็นความสำคัญและต้องการต่อยอดพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์แปรรูปเพื่อช่วยเพิ่มมูลค่าของหอมแดง หอมแดงมีสรรพคุณทางยามากมาย ได้แก่ ช่วยต่อต้านอนุมูลอิสระ ช่วยเพิ่มการไหลเวียนของโลหิตให้ดี ช่วยแก้อาการวิงเวียนศีรษะ หน้ามืด ตาลาย เป็นลม แก้หวัด คัดจมูกได้ เป็นต้น

จากสรรพคุณมากมายข้างต้น มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษจึงเล็งเห็นถึงความสำคัญของหอมแดงซึ่งเป็นพืชเศรษฐกิจในท้องถิ่น ของตำบลยางชุมน้อย จึงมีความประสงค์จะนำองค์ความรู้ เทคโนโลยีและนวัตกรรมจากผู้เชี่ยวชาญ ไปพัฒนาให้เกิดเป็นผลิตภัณฑ์สมุนไพรจากหอมแดง โดยการจัดทำโครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG) โดยการพัฒนาผลิตภัณฑ์ยาหม่องจากหอมแดงและเจลลดไข้จากหอมแดงให้เป็นนผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าเพิ่มได้รับการยอมรับและเป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น และ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

PS65019924 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์แผ่นเจลลดไข้จากหอมแดง ตำบลยางชุมน้อย อำเภอยางชุมน้อย จังหวัดศรีสะเกษ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ยางชุมน้อย อ.ยางชุมน้อย จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แผ่นเจลลดไข้จากหอมแดง

รายละเอียด : - แผ่นเจลลดไข้ แบบบรรจุซอง ซองละ 2 แผ่น- ให้ความเย็นกับผิวหนัง บริเวณที่ติดแผ่นเจลนี้เอาไว้โดยไม่ทำอันตรายกับผิวหนัง ความเย็นจากเจลนั้นจะช่วยให้อุณหภูมิความร้อนในร่างกายลดลง ควรใช้ควบคู่กับยาลดไข้ก็จะเห็นผลเร็วยิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เป็นการนำหอมแดงมาสกัดผสมกับสมุนไพรพื้นบ้านในท้องถิ่น มีราคาไม่แพงและใช้ได้ปลอดภัย มาสกัด ด้วยกรรมวิธีที่ไม่ยุ่งยากเพื่อให้ได้น้ำมันหอมระเหยและ สารก่อเจลจากธรรมชาติ

การใช้เทคโนโลยีช่วยในการโฆษณาสินค้าและการให้บริการ

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ ได้รับมอบหมายในการดำเนินการเพื่อพัฒนาเศรษฐกิจฐานรากด้วยเศรษฐกิจ BCG ในพื้นที่ จำนวน 200 ตำบล หนึ่งในนั้นมีพื้นที่เป้าหมายตำบลยางชุมน้อย เป็นพื้นที่รับผิดชอบ จากการสำรวจและศึกษาข้อมูล ตำบลยางชุมน้อยตั้งอยู่ในเขตการปกครองของ อำเภอยางชุมน้อย ประกอบไปด้วย 10 หมู่บ้าน ปัจจุบันตำบลยางชุมน้อยได้รับการยกฐานะเป็นเทศบาลตำบลยางชุมน้อย ตำบลยางชุมน้อยเป็นแหล่งผลิตหอมแดงใหญ่ที่สุดของจังหวัดศรีสะเกษ มีเกษตรกรกว่า 3,000 ราย ปลูกหอมแดง เนื้อที่กว่า 9,300 ไร่ ผลผลิตหอมแดงประมาณ 26,000 ตันต่อปี เนื่องจากตำบลยางชุมน้อยผลิตหอมแดงได้จำนวนมากต่อปี จึงเล็งเห็นความสำคัญและต้องการต่อยอดพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์แปรรูปเพื่อช่วยเพิ่มมูลค่าของหอมแดง หอมแดงมีสรรพคุณทางยามากมาย ได้แก่ ช่วยต่อต้านอนุมูลอิสระ ช่วยเพิ่มการไหลเวียนของโลหิตให้ดี ช่วยแก้อาการวิงเวียนศีรษะ หน้ามืด ตาลาย เป็นลม แก้หวัด คัดจมูกได้ เป็นต้น

จากสรรพคุณมากมายข้างต้น มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษจึงเล็งเห็นถึงความสำคัญของหอมแดงซึ่งเป็นพืชเศรษฐกิจในท้องถิ่น ของตำบลยางชุมน้อย จึงมีความประสงค์จะนำองค์ความรู้ เทคโนโลยีและนวัตกรรมจากผู้เชี่ยวชาญ ไปพัฒนาให้เกิดเป็นผลิตภัณฑ์สมุนไพรจากหอมแดง โดยการจัดทำโครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG) โดยการพัฒนาผลิตภัณฑ์ยาหม่องจากหอมแดงและเจลลดไข้จากหอมแดงให้เป็นนผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าเพิ่มได้รับการยอมรับและเป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น และ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง

PS65010452 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ต.ยางชุมใหญ่ อ.ยางชุมน้อย จ.ศรีสะเกษ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ยางชุมใหญ่ อ.ยางชุมน้อย จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาส้มบ้านชุมใหญ่

รายละเอียด : ปลาส้มปลาตะเพียนแท้ หมักได้สูตรของบ้านฟ้าห่วน รสชาติดีไม่เค็ม ความเปรี้ยวลงตัว ก้างนิ่มเนื้อสด

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมทางการศึกษา ให้ความรู้เพื่อให้ชุมชนเข้าถึงตลาดออนไลน์ โดยใช้มือถือเครื่องเดียวในการสร้างรายได้ เพิ่มเทคนิคการทำการตลาดออนไลน์

นวัตกรรมด้านการวางตำแหน่งของสินค้า นำเอาที่มีในท้องถิ่นมาผ่านการแปรรูปและเพิ่มความสวยงามด้วยบรรจุภัณฑ์ที่เป็นเอกลักษณ์ของกลุ่มดึงดูดกลุ่มเป้าหมาย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

ปลาส้มเป็นการถนอมอาหารให้มีรสเปรี้ยวลงตัวในภูมิปัญญาของคนอีสาน กินกับเครื่องเคียงหรือยำ จะเพิ่มความอร่อยให้ปลาส้มได้อย่างดี ในการทำการตลาดเราจะเริ่มต้นจากการให้ความรู้คนในชุมชน แล้วทำการผลิตสินค้าส่งขายตามชุมชนใกล้เคียงและภายในจังหวัด จะให้กลุ่มบัณฑิตดูแลเรื่องตลาดออนไลน์ที่จะขายให้กับคนอีสานหรือคนที่ชอบในรสชาติของปลาส้มได้ซื้อผ่านระบบ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T ตำบลยางชุมใหญ่

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

PS65011034 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ต.ยางชุมใหญ่ อ.ยางชุมน้อย จ.ศรีสะเกษ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ยางชุมใหญ่ อ.ยางชุมน้อย จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : การพัฒนาผลิตภัณฑ์จากเศษผ้า

รายละเอียด : 1.พรมเช็ดเท้า ที่ดูกทักทอเป็นลวดลายที่สวยงาม เก็บฝุ่นและดินได้ดี เคาะฝุ่นออกง่าย ทำความสะอาดง่าย ใช้ได้นาน2.ยางรัดผม โบว์ผูกผม ที่ช่วยประดับได้ทุกโอกาส ทันสมัยสวยงามราคาไม่แพง3.ผ้ารองครก รองก้นหม้อ กันความร้อนสีสรรสวยงาม เป็นของตกแต่งห้องครัว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมด้านกระบวนทัศน์ การสร้างนวัตกรรมที่สามารถเปลี่ยนแปลงความคิดเดิมๆ ได้เพื่อนำไปสู่การสร้างกรอบความคิดใหม่ๆ เช่น การสร้างแนวความคิดบวกเพื่อให้นำสิ่งรอบตัวที่มีมาสร้างรายได้

นวัตกรรมด้านการวางตำแหน่งของสินค้า โดยการเปลี่ยนพรมเช็ดเท้าที่เคยมีให้มีหลาก

05 : แผนธุรกิจ

การนำเศษผ้าที่ไม่สามารถใช้แล้วมาพัฒนาให้เกิดชิ้นงานที่สามารถใช้ประโยชน์ได้ ตอบโจทย์ทุกช่วงอายุ ทันสมัยในราคาที่จับต้องได้ และสร้างรายได้ให้ชุมชนในช่วงพักจากการทำการเกษตร

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T ตำบลยางชุมใหญ่

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65027851 : โครงการพริกแกงศรีสะเกษและน้ำพริกกากหมู

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ลิ้นฟ้า อ.ยางชุมน้อย จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
8 คน	6 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พริกแกงศรีสะเกษ

รายละเอียด : พริกแกงศรีสะเกษ ทำจากวัตถุดิบที่มีคุณภาพดี ปลอดสารพิษ มีกลิ่นและรสชาติที่เข้มข้นของเครื่องเทศ ราคาย่อมเยา สามารถถดปิดใช้ง่าย พกพาสะดวก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องซีลสูญญากาศ

เครื่องบดพริกแกง

ตราชั่งดิจิตอล

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์พริกแกง ศรีสะเกษ เป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำจากวัตถุดิบที่ปลอดสารพิษ โดยใช้วัตถุดิบที่คนในตำบลลิ้นฟ้า นิยมปลูกกันมา เช่น พริก หอม กระเทียม กลุ่มลูกค้าของเราจะแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ ลูกค้ารายย่อย และลูกค้ารายขายส่ง มีการขาย2แบบคือ แบบออฟไลน์ คือ การวางขายที่ร้านค้าภายในชมชน และการออกบูทขายตามงานต่างๆ และออนไลน์ คือการวางขายใน Facebook Instagram TikTok คู่ค้าของเราคือ เกษตรกรที่ปลูกพริก หอม กระเทียม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 196

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65028106 : น้ำพริกกาก

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ลิ้นฟ้า อ.ยางชุมน้อย จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
8 คน	6 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกกากหมู ลิ้นฟ้า

รายละเอียด : น้ำพริกกากหมู ลิ้นฟ้า ทำจากวัตถุดิบที่มีคุณภาพดี ปลอดสารพิษ มีกลิ่นและรสชาติที่เข้มข้นของเครื่องเทศ ราคาย่อมเยา สามารถรับทานง่าย พกพาสะดวก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องซีลสูญญากาศ

ตราชั่งดิจิตอล

-

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์น้ำพริกกากหมู เป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำจากวัตถุดิบที่ปลอดสารพิษ โดยใช้วัตถุดิบที่คนในตำบลลิ้นฟ้า นิยมปลูกกันมา เช่น พริก หอม กระเทียม กลุ่มลูกค้าของเราจะแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ ลูกค้ารายย่อย และลูกค้ารายขายส่ง มีการขาย2แบบคือ แบบออฟไลน์ คือ การวางขายที่ร้านค้าภายในชมชน และการออกบูทขายตามงานต่างๆ และออนไลน์ คือการวางขายใน Facebook Instagram TikTok คู่ค้าของเราคือ เกษตรกรที่ปลูกพริก หอม กระเทียม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,550

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65006187 : กระเป๋าแปรรูปจากผ้าไหม

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.จิกสังข์ทอง อ.ราษีไศล จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าแปรรูปจากผ้าไหม

รายละเอียด : กระเป๋าสตรีแบบถือ (Clutch) ผลิตจากผ้าไหมทอมือย้อมสีศรีกุล และศรีมะเกลือ ตามลักษณะทางภูมิศาสตร์จังหวัดศรีสะเกษ เคลือบสารนาโนซิงค์ออกไซค์ ลวดลายตะขอ ขนาด 22 x 9.5 x 6.5 ซม. น้ำหนักเบาสามารถพกพาได้สะดวก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การเคลือบนาโนซิงค์ออกไซค์

การย้อมสีธรรมชาติ

การแปรรูปผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

กรกฎาคม 2565
- วางแผนออกแบบผลิตภัณฑ์ผ้าไหมให้มีความทันสมัยและหลากหลาย เช่น กระเป๋า
- วางแผนออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจ ดึงดูดใจ สวยงาม มีระดับ
- ออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์ และดำเนินการประชาสัมพันธ์ผ่านแพลตฟอร์ม Social Media

สิงหาคม 2565
- ผลิตสินค้าและจัดหน่ายทั้งทางหน้าร้านและทางออนไลน์
- ประชาสัมพันธ์ศูนย์การเรียนรู้การทอผ้าไหมมัดหมี่,ผ้าไหมลายลูกแก้ว,ผ้าไหมศรีกุลาบ้านเชือก
- ประชาสัมพันธ์สร้างการรับรู้ธุรกิจของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านเชือก

กันยายน 2565
- ผลิตสินค้าและจัดจำหน่ายทั้งทางหน้าร้านและทางออนไลน์
- ขยายช่องทางการตลาด
- ใช้กลยุทธ์ Influencer Marketing ในการสร้างการรับรู้ และสร้างภาพลักษณ์ให้แก่ธุรกิจ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65006212 : กระเป๋าแปรรูปจากผ้าฝ้ายทอมือ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.จิกสังข์ทอง อ.ราษีไศล จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าแปรรูปจากผ้าฝ้ายทอมือ

รายละเอียด : กระเป๋าสตรีแบบถือ (Clutch) ผลิตจากผ้าฝ้ายทอมือ ย้อมสีศรีกุล และศรีมะเกลือ ตามลักษณะทางภูมิศาสตร์จังหวัดศรีสะเกษ ลวดลายตะขอ ขนาด 22 x 9.5 x 6.5 ซม. น้ำหนักเบาสามารถพกพาได้สะดวก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การแปรรูปผลิตภัณฑ์

การเคลือบนาโนซิงค์ออกไซด์

การย้อมสีธรรมชาติ

05 : แผนธุรกิจ

กรกฎาคม 2565
- วางแผนออกแบบผลิตภัณฑ์ผ้าไหมให้มีความทันสมัยและหลากหลาย เช่น กระเป๋า
- วางแผนออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจ ดึงดูดใจ สวยงาม มีระดับ
- ออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์ และดำเนินการประชาสัมพันธ์ผ่านแพลตฟอร์ม Social Media

สิงหาคม 2565
- ผลิตสินค้าและจัดหน่ายทั้งทางหน้าร้านและทางออนไลน์
- ประชาสัมพันธ์ศูนย์การเรียนรู้การทอผ้าไหมมัดหมี่,ผ้าไหมลายลูกแก้ว,ผ้าไหมศรีกุลาบ้านเชือก
- ประชาสัมพันธ์สร้างการรับรู้ธุรกิจของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านเชือก

กันยายน 2565
- ผลิตสินค้าและจัดจำหน่ายทั้งทางหน้าร้านและทางออนไลน์
- ขยายช่องทางการตลาด
- ใช้กลยุทธ์ Influencer Marketing ในการสร้างการรับรู้ และสร้างภาพลักษณ์ให้แก่ธุรกิจ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65017615 : การส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพของกลุ่มทอผ้าไหม ตำบล ด่าน

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ด่าน อ.ราษีไศล จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	6 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าไหม

รายละเอียด : ผ้าไหม ที่ชุมชนทำเริ่มต้นตั้งแต่การเลี้ยงไหม จนกระทั่งทอเป็นผืนพร้อมจำหน่ายเพื่อการตัดเย็บเสื้อผ้า และผ้าพันคอผ้าคลุมไหล่ที่พร้อมใช้งาน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ช่องทางการขายออนไลน์

-

-

05 : แผนธุรกิจ

การดำเนินการเพิ่มช่องทางการขาย จากช่องทางปกติ มาเป็นช่องทางออนไลน์ เพื่อให้ผู้ซื้อสามารถเข้าถึงผลิตภัณฑ์ของชุมชนได้อย่างกว้างวางมากขึ้น และมีการอบรมให้ความรู้เพื่อพัฒนาศักยภาพของสมาชิกกลุ่มทอผ้าไหมตำบลด่าน ให้มีคุณภาพที่ดีมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 58333.33

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

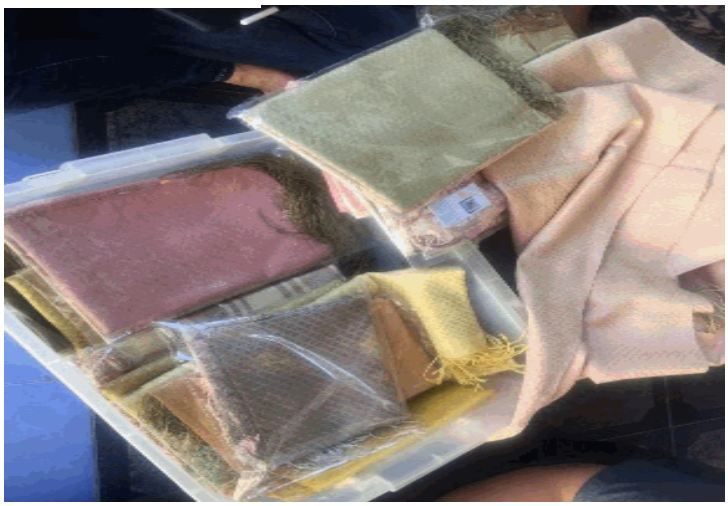
ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

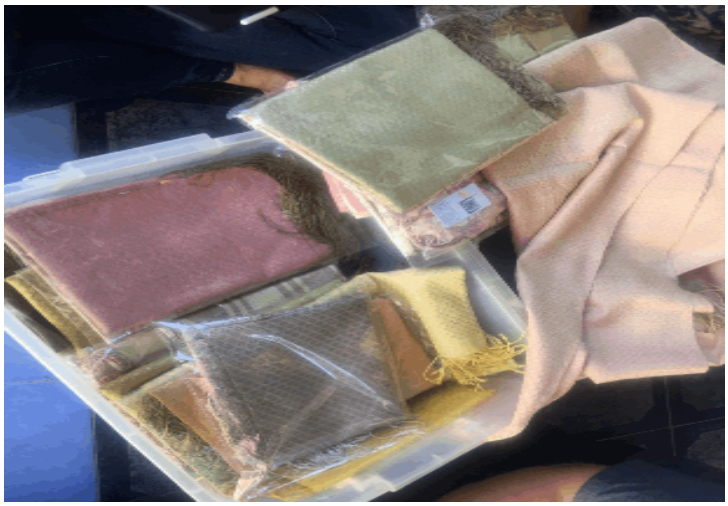
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65025961 : การส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพของกลุ่มเกษตรรักบ้านเกิด ตำบล ด่าน

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ด่าน อ.ราษีไศล จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	6 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำปลาร้าปรุงสุก ตรา รักบ้านเกิด

รายละเอียด : น้ำปลาร้าปรุงสุก ผลิตจาก ปลาร้าปลากระดี่ ปรุงสุก ขนาดบรรจุ 350 มิลลิลิตร

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

-

ช่องทางการขายออนไลน์

-

05 : แผนธุรกิจ

การดำเนินการช่องทางการขาย ที่กลุ่มดำเนินการคือ
1.การขายในชุมชน โดยการขายส่งร้านค้าในชุมชนและขายที่กลุ่มเกษตรรักบ้านเกิด
2.การขายช่องทางออนไลน์ เพื่อให้ผู้ซื้อสามารถเข้าถึงผลิตภัณฑ์ของชุมชนได้มากขึ้น
3.การจัดแสดงนิทรรศการร่วมกับภาครัฐที่ให้การสนับสนุน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 26756.67

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65028149 : นวัตกรรมการย้อมผ้าฝ้ายเสริมสร้างฐานรากของโควิดด้วยเศรษฐกิจหมุนเวียน

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ดู่ อ.ราษีไศล จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าฝ้ายย้อมสีธรรมชาติ

รายละเอียด : กลุ่มทำเสื้อไหมย้อมสีธรรมชาติในตำบลดู่ มี ผลิตภัณฑ์ที่มีเอกลักษณ์และสร้างจุดขายได้ นั่นคือ การใช้กระบวนการผลิตจากธรรมชาติในทุกขั้นตอน ตั้งแต่ ปลูก จน ถึงการทอ และตัดเย็บตามแบบเสื้อ และยังเป็นที่ยอมรับของลูกค้าที่นิยมผ้าไหม และโดดเด่นด้วยการใช้วัสดุธรร

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมานุษยวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการย้อมผ้าฝ้ายด้วยสีธรรมชาติ

นวัตกรรมการแปรรูปผ้าฝ้าย

นวัตกรรมทางธรรมชาติที่ปลอดสารเคมี

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มคนที่จะจัดจำหน่ายสินค้า/บริการให้ โดย ปัจจุบันมีกลุ่มลูกค้าหลักอยู่ 2 กลุ่ม คือ คนทั่วไปในวัยทำงาน อายุตั้งแต่ 25-70 ปี และ กลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ทั้งเพศชายและเพศหญิง เพราะเป็นกลุ่มที่ชื่นชอบอนุรักษ์ศิลปะวัฒนธรรม วิถีชีวิตดั้งเดิมของคนรุ่นก่อน เก็บเอาไว้เป็นของที่ระลึก หรือใช้เป็นของฝากญาติผู้ใหญ่

Costomer Relationships – การให้ความช่วยเหลือ อำนวยความสะดวก และการดูแลลูกค้าให้เหมือนคนในครอบครัว ค้าขายอย่างตรงไป-ตรงมา ซึ่งทางกลุ่มได้จัดจำหน่ายเสื้อผ้าไหมที่มีคุณภาพ สวยงามให้แก่ลูกค้าเสมอ รวมถึงการให้คำแนะนำเกี่ยวกับการใส่เสื้อให้เหมาะสมกับบุคลิกของต่ละคน

Channels – คือการหาช่องทางที่เราจะใช้สื่อสารประชาสัมพันธ์ สินค้า รวมถึงการสั่งซื้อ การจำหน่าย และการจัดส่ง โดยกลุ่มฯ มีอยู่ 3 ช่องทางหลัก คือ ขายปลีก หน้าร้าน ขายส่งตามที่ลูกค้าสั่งซื้อผ่านทาง Face book Tiktok shop และจำหน่ายตามงานแสดงสินค้าต่างๆ ที่อำเภอหรือจังหวัดได้จัดงานแสดงขึ้น

Value Proposition – สิ่งที่แตกต่าง และโดด เด่นกว่าสินค้าอื่นๆ หรือสินค้าประเภทเดียวกัน โดยจุดแข็งของสินค้าของกลุ่มเรา คือ ใช้วัตถุดิบธรรมชาติปลอดสารเคมี ทั้งขั้นตอนการเลี้ยงไหม การปลูกหม่อนและสีย้อมผ้าที่ทำมาจากวัตถุดิบธรรมชาติและไม่เป็นอันตรายกับผู้สวมใส่ มีความสวยงามตามยุคสมัย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65028152 : นวัตกรรมพัฒนาเสื้อผ้าฝ้ายเสริมสร้างฐานรากของโควิดด้วยเศรษฐกิจหมุนเวียน

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ดู่ อ.ราษีไศล จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าฝ้ายย้อมสีธรรมชาติ

รายละเอียด : ผ้าฝ้าย เป็นผลิตภัณฑ์ที่สร้างขึ้นมาจากภูมิปัญญาของคนในท้องถิ่นที่มีมาอย่างช้านาน หลายยุคหลายสมัย ที่สามารถนำมาออกแบบเพื่อสร้างเป็นผลิตภัณฑ์ได้หลากหลายอย่าง เช่น กระเป๋า เสื้อ เดรส ที่ในปัจจุบันนี้มีความนิยมมากอย่างกว้างขวาง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมานุษยวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการแปรรูปผ้าฝ้าย

นวัตกรรมการย้อมผ้าฝ้ายด้วยสีธรรมชาติ

นวัตกรรมทางธรรมชาติที่ปลอดสารเคมี

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มคนที่จะจัดจำหน่ายสินค้า/บริการให้ มีกลุ่มลูกค้าหลักอยู่ คือ คนทั่วไปในวัยทำงาน กลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือและอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 25-50 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มที่ชื่นชอบอนุรักษ์ศิลปะวัฒนธรรม วิถีชีวิตดั้งเดิมของคนรุ่นก่อน เก็บเอาไว้เป็นของที่ระลึก หรือใช้เป็นของฝากญาติผู้ใหญ่ตามเทศกาลต่างๆ

Costomer Relationships – การให้ความช่วยเหลือ อำนวยความสะดวกช่วยให้คำแนะนำและออกแบบเพื่อเป็นแนวทางให้กับลูกค้า อย่างตรงไป-ตรงมา ซึ่งทางกลุ่มได้จัดจำหน่ายผ้าไหมที่มีคุณภาพ และสวยงามให้แก่ลูกค้าเสมอ เพื่อให้เกิดความสวยงามในการสวมใส่และเกิดความประทับใจ

Channels – คือการหาช่องทางที่เราจะใช้สื่อสารประชาสัมพันธ์ผ่าน Page Facebook ของทางกลุ่ม รวมถึงการสั่งซื้อ การจำหน่าย และการจัดส่ง โดยกลุ่มฯ มีอยู่ 2 ช่องทางหลัก คือ ช่องทางOffline ขายปลีก หน้าร้าน ขายส่งตามที่ลูกค้าสั่งซื้อ และจำหน่ายตามงานแสดงสินค้าต่างๆ เช่น งานฝ้ายทอใจ งาน OTOP เป็นต้น และช่องทาง Online การขายผ่าน Page Facebook และ Tiktok Shop เป็นต้น

Value Proposittions - สิ่งที่แตกต่าง และโดดเด่นกว่าสินค้าอื่น หรือสินค้าประเภทเดียวกัน โดยจุดแข็งของสินค้าของกลุ่มเรา คือ เริ่มต้นจากการใช้วัตถุดิบจากธรรมชาติปลอดสารเคมี ทั้งการเลี้ยงตัวไหมและการปลูกใบหม่อน แม้กระทั่งขั้นตอนในการนำไหมออกมาจากตัวไหมที่มี

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

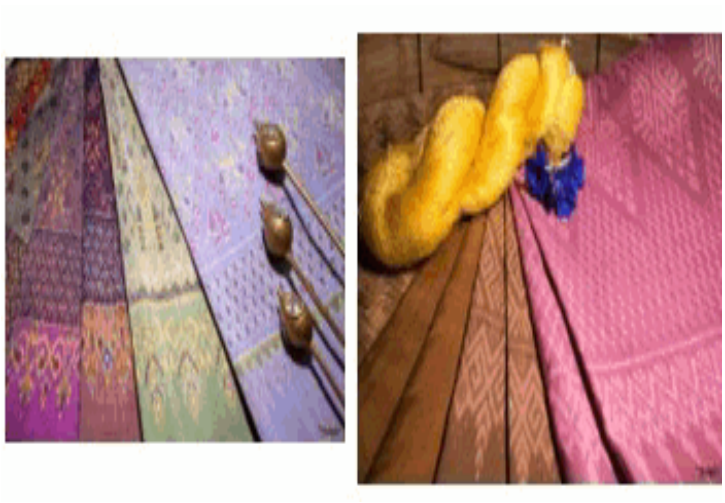
ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



รายงานสรุปโครงการ

มหาวิทยาลัยสู่ตำบล "สร้างรากแก้วให้ประเทศ" UNIVERSITY TO TAMBOM

Snapshot C01-C06

PS65012702 : เทคโนโลยีและกระบวนการปลูกผักไร้ดิน

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.บัวหุ่ง อ.ราษีไศล จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : บัวหุ่ว-ไฮโดรฟาร์ม

รายละเอียด : บัวหุ่ง-ไฮโดรฟาร์ม เป็นการปลูกผักไร้ดินแบบปลอดสาร ปลอดภัยต่อผู้บริโภค สะอาด สดใหม่ มีทั้งผักที่เป็นที่ต้องการของตลาดและผักท้องถิ่น

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

เทคโนโลยีการปลูกพืชไร้ดินไฮโดรโปนิกส์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีปลูกโดยไม่ใช้ดิน

การออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัย

การใช้เทคโนโลยีในการตลาดออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

มีการปลูกผักไร้ดิน เพื่อเป็นผลิตภัณฑ์ของชุมชน มีการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ด้วยการทำบรรจุภัณฑ์ให้ดึงดูดความสนใจ โดยมีการวางแผนการตลาดทั้งในระบบออนไลน์และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บัวหุ่ง ฟาร์มผักปลอดสาร

ออนไลน์ : บัวหุ่ง ฟาร์มผักปลอดสาร

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65025637 : การส่งเสริมการปลูกผักงอกปลอดสาร

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.บัวหุ่ง อ.ราษีไศล จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : บัวหุ่ง-ไมโครกรีน

รายละเอียด : บัวหุ่ง-ไมโครกรีน เป็นการปลูกผักต้นอ่อนแบบไร้ดินและปลอดสาร มีประโยชน์และคุณค่าทางอาหาร สามารถใช้ตกแต่งอาหารได้ด้วย

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

เทคโนโลยีการปลูกพืชไร้ดินไฮโดรโปนิกส์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีกระบวนการปลูก

พัฒนาบรรจุภัณฑ์และออกแบบตราสัญลักษณ์สินค้าของกลุ่ม

การใช้เทคโนโลยีที่ช่วยส่งเสริมการตลาดออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

มีการปลูกผักต้นอ่อน เพื่อเป็นผลิตภัณฑ์ของชุมชน มีการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ด้วยการทำบรรจุภัณฑ์ให้ดึงดูดความสนใจ โดยมีการวางแผนการตลาดทั้งในระบบออนไลน์และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บัวหุ่ง ฟาร์มผักปลอดสาร

ออนไลน์ : บัวหุ่ง ฟาร์มผักปลอดสาร

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65027662 : "รองเท้าสวย ด้วยมือเรา" สร้างสรรค์จากเปลือกทุเรียน

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ไพ่ อ.ราษีไศล จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต 5 คน | ประชาชน 5 คน | อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : OTOP Handmade รองเท้าเปลือกทุเรียน By ต.ไพ่

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์รองเท้าที่ทำด้วยมือ สร้างสรรค์จากเปลือกทุเรียน ซึ่งกลุ่มวิสาหกิจชุมชน หมู่ 5 ต.ไพ่ อ.ราษีไศล ได้จัดทำขึ้น จึงเห็นควรส่งเสริม เพิ่มยอดการขาย เพื่อเพิ่มช่องทางสร้างรายได้ให้ชุมชนมากยิ่งขึ้นไป โดยการทำการตลาด Online ผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ต่างๆ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1. นวัตกรรมที่เกิดจากความคิดสร้างสรรค์ ที่นำเปลือกทุเรียนเหลือใช้ มาแปรรูปทำเป็นพื้นรองเท้า

3. การส่งเสริมองค์ความรู้ใหม่ๆ ผสมผสานกับภูมิปัญญาชาวบ้าน เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์รองเท้าจากเปลือกทุเรียน ที่สายรองเท้าทำมาจากงานฝีมือ การแซ่วลาย

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ที่เลือกมาพัฒนา คือ รองเท้าจากเปลือกทุเรียน ซึ่งได้วางแผนการดำเนินธุรกิจดังนี้

1. เลือกผลิตภัณฑ์เพื่อพัฒนา (รองเท้าจากเปลือกทุเรียน)
2. กำหนดกลุ่มเป้าหมาย/กลุ่มลูกค้าที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ(อีสาน) ภาคกลาง ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 15 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มที่รักสุขภาพ รักงานพื้นบ้าน ภูมิปัญญาชาวบ้าน และอยากที่จะพัฒนาสนับสนุนบ้านเกิด ส่งเสริมผลิตภัณฑ์ในชุมชน ให้ชุมชนเกิดการสร้างงานสร้างอาชีพ และช่วยอุดหนุนสินค้า OTOP ชุมชน ให้ชุมชนเป็นที่รู้จักในวงการธุรกิจรองเท้าหนัง เพื่อสุขภาพ ที่สร้างสรรค์จากเปลือกทุเรียน ถือเป็นความคิดสร้างสร้างสรรค์ที่ต่อยอดงานวิจัยผสมผสานกับภูมิปัญญาชาวบ้านที่น่ายกย่องส่งเสริมให้สินค้าเป็นที่นิยมในสังคมปัจจุบัน
3. เครือข่ายผู้ให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ ได้แก่ อบต.ไพ่ ผู้นำชุมชน ต. ไพ่ พัฒนาชุมชนอำเภอราษีไศล มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ และอาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ
4. ทรัพยากรในการผลิต ประกอบด้วย
   - วิธีการทำรองเท้าจากเปลือกทุเรียน/และการเตรียมวัสดุในการทำรองเท้า
   - แรงงานที่ใช้ในการผลิต ซึ่งเป็นกลุ่มแม่บ้าน กลุ่มวิสาหกิจชุมชน และสมาชิกในชุมชนหมู่บ้านคูสระ ต.ไพ่ อ.ราษีไศล จ.ศรีสะเกษ
   - การตลาด และการจัดจำหน่ายสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง

PS65027671 : "ข้าวเกรียบสมุนไพร" อร่อย ทำง่าย สร้างรายได้ให้เกษตรกร

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ไพ่ อ.ราษีไศล จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวเกรียบสมุนไพร/อารมณ์ดี

รายละเอียด : หอมแดง กระเทียม สมุนไพรกัญชา และผลไม้ตามฤดูกาล เป็นวัตถุดิบทางการเกษตร ที่พื้นที่ตำบลไผ่ปลูกมากที่สุด จึงอยากจะนำมาแปรรูปเป็นข้าวเกรียบสมุนไพร เพื่อให้ประชากรมีรายได้เสริมที่รองจากอาชีพหลัก ถือเป็นการส่งเสริมเกษตรกร ให้มีรายได้เพิ่มขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1. เป็นการนำหอมแดง กระเทียม ฟักทอง มันม่วง แครอท ซึ่งเป็นวัตถุดิบในท้องถิ่น มาใช้เป็นส่วนผสมในการทำข้าวเกรียบสมุนไพร ที่มีราคาไม่แพง เด็กทานได้ ผู้ใหญ่ทานเพลิน ถือเป็นอีกหนึ่งกรรมวิธีของการถนอมอาหาร โดยวิธีการแปรรูปอาหาร
2. การนำเทคโนโลยีมาช่วยในการโฆษณา และจัดจำหน่ายสินค้า ผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ที่เลือกมาพัฒนา คือ ข้าวเกรียบสมุนไพร ซึ่งได้วางแผนการดำเนินธุรกิจดังนี้
1. เลือกผลิตภัณฑ์เพื่อพัฒนา (ข้าวเกรียบสมุนไพร/อารมณ์ดี)
2. กำหนดกลุ่มเป้าหมาย/กลุ่มลูกค้าที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ(อีสาน) และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 12 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มที่สนใจสินค้าบริการ และกลุ่มที่อยากพัฒนาบ้านเกิด พัฒนาผลิตภัณฑ์ในชุมชน ให้ประชากรในพื้นที่มีอาชีพเสริม สามารถสร้างรายได้ให้ตนเอง และครอบครัวได้ ที่สำคัญคือต้องการพัฒนาสินค้าและบริการของตำบลไผ่ให้มีมูลค่าเพิ่มขึ้น เพื่อเพิ่มรายได้ให้ชุมชนอีกช่องทาง
3. เครือข่ายผู้ให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ ได้แก่ อบต.ไผ่ ผู้นำชุมชน ต. ไผ่ พัฒนาชุมชนอำเภอราษีไศล มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ และอาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ
4. ทรัพยากรในการผลิต ประกอบด้วย
   - วิธีการทำข้าวเกรียบสมุนไพร หอมแดง กระเทียม กัญชา น้ำมันพืช แป้ง ผงปรุงรส
   - แรงงานที่ใช้ในการผลิต ซึ่งเป็นกลุ่มแม่บ้าน กลุ่มเกษตรหอมแปลงใหญ่ และสมาชิกในชุมชน ต.ไผ่ อ.ราษีไศล จ.ศรีสะเกษ
   - การตลาด และการจัดจำหน่ายสินค้า
5. กระบวนการผลิต เริ่มจากการเลือก/เตรียมวัตถุดิบตามข้อ 4 หลังจากเตรียมวัตถุดิบครบแล้ว ก็นำมาผสมตามสัดส่วนที่ต้องการ จากนั้นก็นำไปแช่แข็ง 1 คืน และนำมาทอด และบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง

PS65003753 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์สานเส้นพลาสติกภูมิปัญญาท้องถิ่นและส่งเสริมการท่องเที่ยวตลาดเชิงวัฒนธรรม ตำบลเมืองคง

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.เมืองคง อ.ราษีไศล จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	7 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตะกร้าสานจากเส้นพลาสติก

รายละเอียด : เป็นตะกร้าสานจากเส้นพลาสติกที่มีหลายแบบ หลายลาย หลายขนาด ซึ่งราคาขึ้นอยู่กับขนาดและรูปทรง หรือสามารถสั่งทำตามรูปแบบหรือลวดลายที่ลูกค้าต้องการ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย

เพิ่มมูลค่าและสร้างจุดขายให้กับสินค้า

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online Facebook และช่องทางอื่นๆ

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจโครงการพัฒนาการผลิตและการตลาดตะกร้าสานจากเส้นพลาสติก : ตำบลเมืองคง ชุมชนบ้านป่าม่วง หมู่ 10 มีกลุ่มตะกร้าสานจากเส้นพลาสติกเดิมมีอยู่แล้ว โดยกลุ่มประกอบด้วยสมาชิกประมาณ 10 คน ซึ่งสมาชิก 100% เป็นผู้สูงอายุที่ว่างงาน ดังนั้น แผนธุรกิจในการพัฒนาการผลิตและการตลาดตะกร้าสานจากเส้นพลาสติก จะมีแผนการตลาดที่มีเป้าหมายทางการตลาด 3 ระยะ คือ

1) เป้าหมายระยะสั้น คือทำให้สินค้าเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภค เกิดการซื้อซ้ำสินค้าได้มาตรฐานตรงตามที่หนด และขยายสาขาหรือกลุ่มผู้ผลิตในพื้นที่ใกล้เคียงภายในปีแรก

2) เป้าหมายระยะกลาง หลังจากเกิดกลุ่มที่เข็มแข็ง มีฐานลูกค้าประจำไปได้ระยะหนึ่งก็จะทำการขยายจุดจำหน่ายไปยังแหล่งชุมชน ตลาด ร้านค้าในโรงเรียน มหาวิทยาลัยต่างๆ เพื่อให้เข้าถึงทุกกลุ่มลูกค้า เพื่อทำให้ธุรกิจเป็นที่รู้จักของผู้บริโภคมากขึ้น

3) เป้าหมายระยะยาว ภายใต้แบรนด์ตะกร้าสานจากเส้นพลาสติกเมืองคง คาดหวังว่าปีที่ 2-3 จะมีตัวแทนจำหน่ายไปทั่วประเทศ

ในส่วนกิจกรรมหลักที่จะใช้ในทำแผนการตลาดเพื่อให้ถึงเป้าหมายที่ตั้งไว้ ประกอบด้วย 2 กิจกรรม ดังนี้ กิจกรรมที่ 1 การพัฒนาการผลิตตะกร้าสานจากเส้นพลาสติก กิจกรรมที่ 2 การยกระดับสินค้า และการจัดจำหน่ายสินค้า โดยกิจกรรมที่ 1 จะเน้นการพัฒนาคุณภาพของสินค้าให้มีความสวยงาม คงทนและมีรวดลายที่มีความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะเมืองคง เพื่อยกระดับและเพิ่มมูลค่าของสินค้า รวมถึงการถ่ายทอดทักษะการสานจากเส้นพลาสติกจากคนรุ่น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65027945 : โครงการพัฒนาการผลิตและการตลาดไข่เค็มใบเตย

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.เมืองคง อ.ราษีไศล จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	7 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไข่เค็มใบเตย

รายละเอียด : ไข่เค็มใบเตยเมืองคง ไข่มีขนาดใหญ่ สด มีรสชาติเป็นเอกลักษณ์ มีความหอม มัน 1 แพ็ก มีไข่ 3 ฟอง ขายในราคา 35 บาท

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย

พัฒนาประสิทธิภาพในการผลิต

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online Facebook และช่องทางอื่นๆ

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจโครงการพัฒนาการผลิตและการตลาดไข่เค็มใบเตย : ตำบลเมืองคง ชุมชนบ้านป่าม่วง หมู่ 10 มีการเลี้ยงเป็ดพันธุ์ไข่เป็นจำนวนมาก จึงมีการนำไข่เป็ดมาแปรรูปเป็นไข่เค็มเพื่อการบริโภคในครัวเรือนและมีการจัดจำหน่ายในชุมชน แต่ยังไม่มีการจัดตั้งกลุ่มผลิตไข่เค็มในชุมชน ไข่เค็มที่มีการจำหน่ายในชุมชนจะเป็นไข่เค็มใบเตย ที่มีสูตรเฉพาะมีกลิ่นหอมและรสชาติเป็นเอกลักษณ์ ดังนั้น แผนธุรกิจในการพัฒนาการผลิตและการตลาดไข่เค็มใบเตย จะมีแผนการตลาดที่มีเป้าหมายทางการตลาด 3 ระยะ คือ
1) เป้าหมายระยะสั้น คือทำให้สินค้าเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภค เกิดการซื้อซ้ำ และขยายสาขาหรือกลุ่มผู้ผลิตในพื้นที่ใกล้เคียงภายในปีแรก
2) เป้าหมายระยะกลาง หลังจากเกิดกลุ่มที่เข็มแข็ง มีฐานลูกค้าประจำไปได้ระยะหนึ่งก็จะทำการขยายจุดจำหน่ายไปยังแหล่งชุมชน ตลาด ร้านค้าในโรงเรียน มหาวิทยาลัยต่างๆ เพื่อให้เข้าถึงทุกกลุ่มลูกค้า ทำให้ธุรกิจเป็นที่รู้จักของผู้บริโภคมากขึ้น
3) เป้าหมายระยะยาว ภายใต้แบรนด์ไข่เค็มเมืองคง คาดหวังว่าปีที่ 2-3 จะมีตัวแทนจำหน่ายไปทั่วประเทศ ลูกค้าเกิดความติดใจต่อแบรนด์สินค้า
ในส่วนกิจกรรมหลักที่จะใช้ในทำแผนการตลาดเพื่อให้ถึงเป้าหมายที่ตั้งไว้ ประกอบด้วย 2 กิจกรรม ดังนี้ กิจกรรมที่ 1 การพัฒนาการการผลิตไข่เค็มใบเตย และกิจกรรมที่ 2 การยกระดับสินค้า และการจัดจำหน่ายสินค้า โดยกิจกรรมที่ 1 จะเน้นที่การสร้างกลุ่มผลิตไข่เค็มใบเตย การพัฒนาคุณภาพของสินค้าให้มีความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะเมืองคง มีรูปลักษณ์ของ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

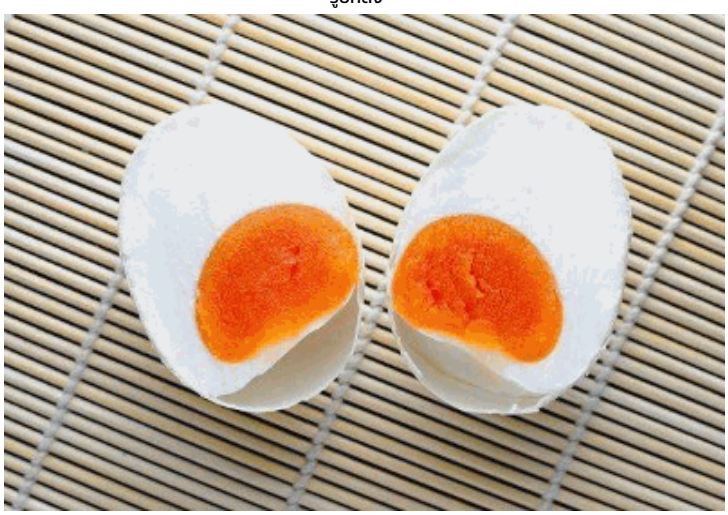
ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



PS65022149 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์สบู่กระเทียมออแกนิค

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.เมืองแคน อ.ราษีไศล จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่กระเทียมออร์แกนิคเมืองแคน

รายละเอียด : ผลิตจากสารสกัดบริสุทธิ์จากกระเทียมท้องถิ่น มีประสิทธิภาพในการแก้ปัญหาเรื่องสิวอักเสบ ช่วยให้สิวแห้งเร็ว ยุบเร็ว หลุดง่าย ไม่ทิ้งรอยดำ ทำความสะอาดผิวหน้าอย่างอ่อนโยนเพื่อลดการเกิดสิว ควบคุมความมันบนผิวหน้า ตลอดจนลดการเกิดฝ้า กระ และจุดด่างดำจากสิว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การผลิตสบู่กระเทียมออร์แกนิค

ใช้ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่านแพลทฟอร์มออนไลน์ โดยใช้สื่อโซเชียลมีเดีย ได้แก่

Facebook Page U2T BCG ตำบลเมืองแคน

ใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ช่วยในการออกแบบออกแบบพัฒนาบรรจุภัณฑ์ Packaging

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มที่อาศัยในพื้นที่ใกล้เคียงและอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ อายุ 25-50 ปีเพราะเป็นกลุ่มที่มีกำลังทรัพย์สามารถซื้อสินค้าได้และยังเหมาะสมกับวัยนี้ด้วย
Customer Relationships – มีการติดตามการใช้ผลิตภัณฑ์กับลูกค้าว่าหลังจากใช้ผลิตภัณฑ์ของเราแล้วมีผลตอบรับยังไงบ้าง ใช้ดีขึ้นหรือไม่ ช่วยในเรื่องลดฝ้า, และกระ ได้จริงไหมนำผลการใช้มาช่วยในการ reviewสินค้าด้วยและยังมีการมอบสิทธิพิเศษให้กับลูกค้าที่ซื้อสินค้า 2 ก้อนแถมฟรี 1 ก้อน
Channels – จัดจำหน่ายผ่านช่องทาง Facebook U2T for BCG ตำบลเมืองแคน และยังจัดจำหน่ายผ่านช่องทาง Line OA , Shopee อีกทั้งมีการนำผลิตภัณฑ์จำหน่ายในร้านสวัสดิการชุมชนหมู่บ้านและจำหน่ายตามบูธกิจกรรมต่างๆ ขององค์การบริหารส่วนตำบลเมืองแคน เพื่อเป็นทางเลือกของกลุ่มลูกค้าได้หลากหลายมากขึ้น
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับคือ ช่วยให้กระและฝ้าลดลง ช่วยให้ผิวสะอาดขึ้น ลดจุดด่างดำและยังแก้สิวแก้ปัญหากลิ่นตัวแรง ปลอดภัย ได้มาตรฐานเพราะเป็นสบู่ออแกนิค
Key Activities – กระบวนการผลิตเริ่มต้นจากการเตรียมอุปกรณ์ กระเทียม หัวเชื้อ แม่พิมพ์ การผลิตและบรรจุภัณฑ์ซึ่งระหว่างกระบวนการถเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้างในการโปรโมทและการจัดจำหน่ายต่อไป
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบด้วยสูตรทำสบู่กระเทียม กระเทียมซึ่งเป็น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T BCG ตำบลเมืองแคน

ออนไลน์ : U2T BCG ตำบลเมืองแคน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง

PS65025923 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์ปลาส้ม

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.เมืองแคน อ.ราษีไศล จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต 5 คน | ประชาชน 5 คน | อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาส้มชุมชนตำบลเมืองแคน

รายละเอียด : ปลาส้มสุดแซ่บ สูตรวิสาหกิจบ้านเมืองแคน สด สะอาด ถูกหลักอนามัย แพคเกจสวยงาม จำหน่ายปลีกและส่งทั่วไทย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การผลิตปลาส้มที่ถูกสุขอนามัย

ใช้ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่านแพลทฟอร์มออนไลน์ โดยใช้สื่อโซเชียลมีเดีย ได้แก่

Facebook Page U2T BCG ตำบลเมืองแคน

ใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ช่วยในการออกแบบออกแบบพัฒนาบรรจุภัณฑ์ Packaging

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มลูกค้าทั่วไปที่อยู่ในชุมชนและในพื้นที่จังหวัด
Customer Relationships – มีการลงทุนจ้างงานชาวบ้านในการจัดหาปลาเพื่อทำผลิตภัณฑ์แปรรูปอาหารปลาส้ม ก่อให้เกิดการกระจายรายได้ในชุมชน และมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าจัดทำโปรโมชั่นลดราคาในเดือนต่างๆ
Channels – จัดจำหน่ายผ่านช่องทาง Facebook U2T for BCG ตำบลเมืองแคน และยังจัดจำหน่ายผ่านช่องทาง Line OA , Shopee อีกทั้งมีการนำผลิตภัณฑ์จำหน่ายในชุมชนและจำหน่ายตามบูธกิจกรรมต่างๆ ขององค์การบริหารส่วนตำบลเมืองแคน เพื่อเป็นทางเลือกของกลุ่มลูกค้าได้หลากหลายมากขึ้น
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับคือ ผลิตภัณฑ์แปรรูปปลาส้มที่มีคุณภาพ ปลอดภัยต่อผู้บริโภคสร้างงาน สร้างรายได้ให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนและคนในท้องถิ่น และได้อนุรักษ์ภูมิปัญญาชาวบ้านและวัฒนธรรมอาหารท้องถิ่นของตำบล
Key Activities – กระบวนการผลิตเริ่มต้นจากการเตรียมจัดหาปลา วัตถุดิบในการผลิตและบรรจุภัณฑ์ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้างในการโปรโมทและการจัดจำหน่ายต่อไป
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบด้วยปลานิล ปลาสวาย ปลาตะเพียน และวัตถุดิบในท้องถิ่นของชุมชนสามารถซื้อได้ในชุมชน แรงงานที่ใช้ในการผลิตเป็นแรงงานในกลุ่มวิสาหกิจของชุมชน การตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้ามีการจำหน่ายผ่านช่องทางออ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T BCG ตำบลเมืองแคน

ออนไลน์ : U2T BCG ตำบลเมืองแคน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

PS65025690 : โครงการพัฒนา และยกระดับผลิตภัณฑ์ชาใบกระท่อมตามกรอบแนวคิด BCG

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ส้มป่อย อ.ราษีไศล จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
7 คน	6 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชาใบกระท่อม

รายละเอียด : ส่วนผสมประกอบด้วย1.ใบกระท่อม2.ใบขลู่3.หญ้าหวานเป็นผลิตภัณฑ์อาหารเสริมเพื่อสุขภาพ ของกลุ่มวิสาหกิจแปรรูปสมุนไพรสายเขียว ตำบลส้มป่อย อำเภอราษีไศล จังหวัดศรีสะเกษ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Smart Phone ในการหาข้อมูลและเก็บรวบรวมข้อมูล และอื่นๆ

คอมพิวเตอร์ ในการทำตลาดออนไลน์ และอื่นๆ

เทคโนโลยีการอบแห้งแปรรูปผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

Key Partners
- กลุ่มผู้นำชุมชน
- ร้านค้าชุมชน

Key Activities
- ใบกระท่อม
- ใบขลู่
- หญ้าหวาน
- ส่งเสริมการปลูกต้นกระท่อมอินทรีย์ภายในชุมชน

Key Resources
- ทรัพยากรบุคคล (สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจ)
- วัตถุดิบในการผลิต
- การตลาดและการจัดจำหน่าย

Value Provided

ใบกระท่อมมีมาตั้งแต่ดั้งเดิมของภาคใต้ โดยใช้เป็นตัวกระตุ้นเพื่อช่วยในการทำงานให้ทนทานมากขึ้น ใบกระท่อมจึงเป็นพืชที่แสดงบทบาทหน้าที่ทางสังคมวัฒนธรรมท้องถิ่นในชุมชน ทั้งในด้านการใช้เป็นเครื่องมือเสริมแรง เพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน ทำนา ทำสวน จนได้พัฒนามาเป็น ชาใบกระท่อม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65025708 : โครงการพัฒนา และยกระดับผลิตภัณฑ์กาแฟใบกระท่อมตามกรอบแนวคิด BCG

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ส้มป่อย อ.ราษีไศล จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต **7 คน** | ประชาชน **6 คน** | อาจารย์ **2 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กาแฟใบกระท่อม

รายละเอียด : ส่วนผสมประกอบด้วย1.กาแฟ2.ใบกระท่อม 3.หญ้าหวานกาแฟใบกระท่อมเป็นผลิตภัณฑ์ที่อยู่ระหว่างการดำเนินการผลิต เป็นผลิตภัณฑ์อาหารเสริมเพื่อสุขภาพ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Smart Phone ในการหาข้อมูลและเก็บรวบรวมข้อมูล และอื่นๆ

คอมพิวเตอร์ ในการทำตลาดออนไลน์ และอื่นๆ

เทคโนโลยีการอบแห้งแปรรูปผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

Key Partners
- กลุ่มผู้นำชุมชน
- ร้านค้าชุมชน

Key Activities
- ใบกระท่อม
- หญ้าหวาน
- เมล็ดกาแฟ
- ส่งเสริมการปลูกต้นกระท่อมอินทรีย์ภายในชุมชน

Key Resources
- ทรัพยากรบุคคล (สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจ)
- วัตถุดิบในการผลิต
- การตลาดและการจัดจำหน่าย

Value Provided

โดยปกติใบกระท่อมมีจำหน่ายอยู่ทั่วไป และยังไม่มีการต่อยอดนำมาแปรรูปหรือพัฒนาสินค้าของกระท่อมให้มีความหลากหลาย และนำไปขายบนสื่อการขายออนไลน์เพื่อเจาะกลุ่มลูกค้าในวงกว้างและทำให้สินค้าเป็นที่รู้จักและเติบโตในตลาดออนไลน์หรือช่องทางอื่น

Customer Relationships

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65026170 : การเพาะปลูกเห็ดโคน (Termitomyces fuliginosus Heim)

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.สร้างปี่ อ.ราษีไศล จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตะกร้าก้อนเห็ดโคนน้อย

รายละเอียด : ก้อนเห็ดโคนน้อย ผ่านกระบวนการทำก้อนเชื้อแบบปลอดสารเคมี เหมาะกับผู้บริโภคที่รักสุขภาพ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Desing คุณภาพและมาตรฐานการบรรจุผลิตภัณฑ์

อบรม อีคอมเมิร์ซ Page Facebook

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่และใกล้เคียงตลอดจนบนแพลทฟอร์มออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

แผนการตลาด ก้อนเห็ดโคนน้อย

การวางแผนการตลาดเป็นการกำหนดกลยุทธ์และวิธีในการดำเนินกิจกรรมทางการตลาดเพื่อให้กิจการสามารถบรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายที่มุ่งหวัง โดยคำนึงถึงการใช้ทรัพยากรทางการตลาดให้เกิดประโยชน์สูงสุด ในการตอบรับกับแนวโน้มและการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจทั้งภายนอกและภายใน ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

วัตถุประสงค์ทางการตลาด

- สร้างการรับรู้ตราสินค้า ก้อนเห็ดโคนน้อย เพิ่มขึ้น 10%
- ขยายตลาดกลุ่มลูกค้าใหม่ 10%
- เพิ่มยอดขายสินค้า 10%
- ขยายสายผลิตภัณฑ์โดยการแปรรูปจากนวัตกรรมผลิตภัณฑ์เพิ่มเติม

เป้าหมายทางการตลาด

- กลุ่มเป้าหมายรับรู้ตราสินค้า ภายใต้ชื่อ ก้อนเห็ดโคนน้อย สร้างปี่ เพิ่มขึ้น
- มีตลาดลูกค้ากลุ่มรักสุขภาพ

ช่องทางการจัดจำหน่าย ทางบริษัทมีช่องทางการติดต่อที่หลากหลาย ได้แก่

- หน้าร้านกลุ่มวิสาหกิจ
- ตัวแทนจำหน่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

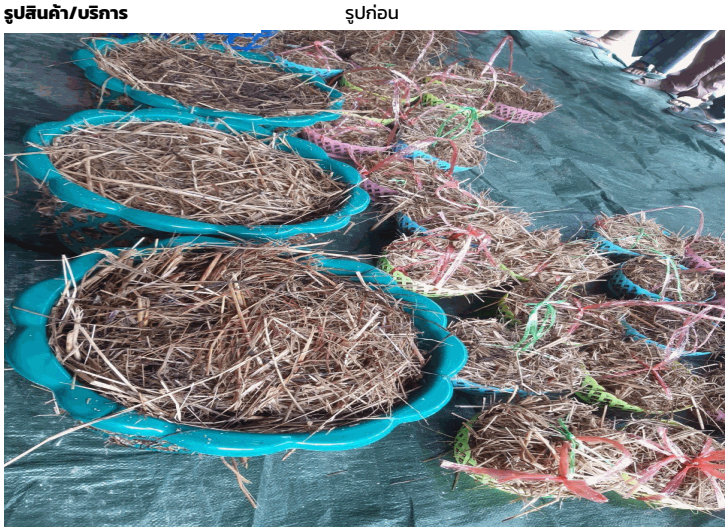
ออฟไลน์ : U2T for BCG SSKRU ตำบลสร้างปี่ อำเภอราษีไศล จังหวัดศรีสะเกษ

ออนไลน์ : https://www.facebook.com/profile.php?id=100085266345719

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง

รายงานสรุปโครงการ

มหาวิทยาลัยสู่ตำบล "สร้างรากแก้วให้ประเทศ" UNIVERSITY TO TAMBOM

Snapshot C01-C06

PS65026173 : ข้าวเกรียบเห็ดโคนปรุงรส

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.สร้างปี่ อ.ราษีไศล จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวเกรียบเห็ดโคนน้อย

รายละเอียด : ข้าวเกรียบเห็ดโคนน้อย ผ่านกระบวนการผลิตตามหลักการผลิตอาหารที่ดี (Primary GMP)ข้าวเกรียบจากเห็ดปลอดสารเคมี เหมาะกับผู้บริโภคที่รักสุขภาพ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่และใกล้เคียง ตลอดจนบนแพลทฟอร์มออนไลน์

พัฒนา Packaging Design คุณภาพและมาตรฐานการบรรจุผลิตภัณฑ์

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook

05 : แผนธุรกิจ

แผนการตลาด ข้าวเกรียบเห็ดโคนน้อย

การวางแผนการตลาดเป็นการกำหนดกลยุทธ์และวิธีในการดำเนินกิจกรรมทางการตลาด เพื่อให้กิจการสามารถบรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายที่มุ่งหวัง โดยคำนึงถึงการใช้ทรัพยากรทางการตลาดให้เกิดประโยชน์สูงสุด ในการตอบรับกับแนวโน้มและการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจทั้งภายนอกและภายใน ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

วัตถุประสงค์ทางการตลาด

- สร้างการรับรู้ตราสินค้า ข้าวเกรียบเห็ดโคนน้อย เพิ่มขึ้น 10%
- ขยายตลาดกลุ่มลูกค้าใหม่ 10%
- เพิ่มยอดขายสินค้า 10%
- ขยายสายผลิตภัณฑ์โดยการแปรรูปจากนวัตกรรมผลิตภัณฑ์เพิ่มเติม

เป้าหมายทางการตลาด

- กลุ่มเป้าหมายรับรู้ตราสินค้า ภายใต้ชื่อ ข้าวเกรียบเห็ดโคนน้อย สร้างปี่ เพิ่มขึ้น
- มีตลาดลูกค้ากลุ่มรักสุขภาพ

ช่องทางการจัดจำหน่าย ทางบริษัทมีช่องทางการติดต่อที่หลากหลาย ได้แก่

- หน้าร้านกลุ่มวิสาหกิจ
- ตัวแทนจำหน่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T for BCG SSKRU ตำบลสร้างปี่ อำเภอราษีไศล จังหวัดศรีสะเกษ

ออนไลน์ : https://www.facebook.com/profile.php?id=100085266345719

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65025719 : โครงการพัฒนา และยกระดับผลิตภัณฑ์ข้าวหอมมะลิอินทรีย์ตามกรอบแนวคิด BCG

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.หนองแค อ.ราษีไศล จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต 5 คน | ประชาชน 5 คน | อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวหอมเกษตรอินทรีย์

รายละเอียด : ส่วนผสมประกอบด้วย1. ข้าวหอมมะลิ2. ข้าวไรซ์เบอรี่3. ข้าวก่ำ (ข้าวลืมผัว)4. ข้าวกล้องงอก เป็นผลิตภัณฑ์อาหาร ของกลุ่มเกษตรกร ตำบลหนองแค อำเภอราศีไศล จังหวัดศรีสะเกษ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Smart Phone ในการหาข้อมูลและเก็บรวบรวมข้อมูล และอื่นๆ

คอมพิวเตอร์ ในการทำตลาดออนไลน์ และอื่นๆ

เครื่องสไลด์หอมแดง/กระเทียม เครื่องสีข้าว เครื่องอบแห้ง และ เทคโนโลยีการถนอมอาหารด้วยสุญญากาศในกระบวนการขั้นตอนการผลิต

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ข้าวเกษตรอินทรีย์เริ่มจากการปลูกข้าวอินทรีย์จากแปลงที่ได้มาตรฐานปลอดสาร ไปสู่การเก็บเกี่ยว การคัดสรร การตาก การผลิตและบรรจุภัณฑ์
ตลาดเป้าหมาย - กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ อายุ หรือกลุ่มคนที่สนใจในสุขภาพ รับประทานอาหารปลอดสารพิษ และกลุ่มที่ต้องการสร้างรายได้จากการขายสินค้าข้าวเกษตรอินทรีย์ให้กับชุมชน
ความสัมพันธ์กับลูกค้า – มีบริการจัดส่งสินค้าให้แก่ผู้บริโภค ให้คำแนะนำในการบริโภคกับลูกค้า มีการบอกคุณลักษณะของข้าวว่าควรให้ความร้อนอย่างไรให้ได้ลักษณะข้าวตามต้องการจากข้อมูลจากฉลากบนบรรจุภัณฑ์
ช่องทางตลาด – จัดจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ ทำการตลาดประชารัฐบริเวณในชุมชนอำเภอราษีไศล จังหวัดศรีสะเกษ และจำหน่ายผ่านงานแสดงสินค้าเกษตรอินทรีย์
ข้อเสนอทางการค้า - สร้างสุขภาพที่ดีให้กับผู้บริโภคและปลอดภัยจากสารเคมีตกค้างในการรับประทานข้าว ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงและหาซื้อข้าวเกษตรอินทรีย์ได้ง่ายขึ้นจากช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพ ราคาสินค้าที่เข้าถึงผู้บริโภคได้ทุกกลุ่มโดยเฉพาะกลุ่มเป้าหมายหลักและนองทำให้ผู้บริโภคมีโอกาสรับประทานข้าวเกษตรอินทรีย์มากขึ้น
สภาพการแข่งขัน - ตลาดในตัวอำเภอเริ่มมีการแข่งขันกันมากขึ้น จึงต้องเริ่มมองไปที่ตลาดต่างอำเภอและต่างจังหวัด เพื่อขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้า และทำให้สินค้าให้เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น โดยอาจจะต้องเพิ่มงบประมาณในการผลิตและการทำประชาสัมพันธ์ให้มากยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง

PS65025727 : โครงการพัฒนา และยกระดับผลิตภัณฑ์หอมแดงและกระเทียมสไลด์อบแห้งตามกรอบแนวคิด BCG

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.หนองแค อ.ราษีไศล จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หอมแดงและกระเทียมสไลด์อบแห้ง

รายละเอียด : ส่วนผสมประกอบด้วย1.หอมแดง2.กระเทียม3.เครื่องอบ4.เครื่องสไลด์หอม / กระเทียม เป็นผลิตภัณฑ์อาหาร ของกลุ่มเกษตรกร ตำบลหนองแค อำเภอราศีไศล จังหวัดศรีสะเกษ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Smart Phone ในการหาข้อมูลและเก็บรวบรวมข้อมูล และอื่นๆ

คอมพิวเตอร์ ในการทำตลาดออนไลน์ และอื่นๆ

เครื่องสไลด์หอมแดง/กระเทียม เครื่องสีข้าว เครื่องอบแห้ง และ เทคโนโลยีการถนอมอาหารด้วยสูญญากาศในกระบวนการขั้นตอนการผลิต

05 : แผนธุรกิจ

หอมแดงและกระเทียมสไลด์อบแห้ง เริ่มจากการปลูกหอมแดงและกระเทียม จากแปลงที่ได้มาตรฐานเกษตรอินทรีย์ ไปสู่การเก็บเกี่ยว การคัดสรรคุณภาพผลผลิต การตาก การแปรรูปผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์

ตลาดเป้าหมาย - กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ เป็นผู้ที่จะนำไปวัตถุดิบในการประกอบอาหาร และสร้างรายได้จากการขายสินค้าหอมแดงและกระเทียมสไลด์อบแห้ง

ความสัมพันธ์กับลูกค้า – มีบริการจัดส่งสินค้าให้แก่ผู้บริโภค ให้คำแนะนำในการบริโภคกับลูกค้า และแนะนำการใช้ผลิตภัณฑ์หอมแดงและกระเทียมสไลด์อบแห้ง เพื่อใช้ประกอบอาหารในเมนูต่าง ๆ

ช่องทางตลาด – จัดจำหน่ายผ่านทางเบอร์โทรศัพท์ การตลาดประชารัฐบริเวณในชุมชน อำเภอราษีไศล จังหวัดศรีสะเกษ และผ่านช่องทางออนไลน์

ข้อเสนอทางการค้า - สร้างสุขภาพที่ดีให้กับผู้บริโภคและปลอดภัยจากสารเคมีตกค้างในการรับประทานหอมแดงและกระเทียมสไลด์อบแห้ง ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงและหาซื้อหอมแดงและกระเทียมสไลด์อบแห้งได้ง่ายขึ้นจากช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพ ราคาสินค้าที่เข้าถึงผู้บริโภคได้ทุกกลุ่มโดยเฉพาะกลุ่มเป้าหมายหลักและสนองความต้องการ ทำให้ผู้บริโภคมีโอกาสรับประทานหอมแดงและกระเทียมสไลด์อบแห้งมากขึ้น

สภาพการแข่งขัน – ตำบลหนองแคแปรรูปผลิตภัณฑ์หอมแดงและกระเทียมสไลด์อบแห้งเป็น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65009968 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์แยมหอมแดง ตำบลหนองหมี อำเภอราษีไศล จังหวัดศรีสะเกษ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.หนองหมี อ.ราษีไศล จ.ศรีสะเกษ

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แยมหอมแดง

รายละเอียด : แยมหอมแดงเป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้จากการแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร ซึ่งชาวตำบลหนองหมี อำเภอราษีไศล จังหวัดศรีสะเกษ นอกจากจะเพาะปลูก จำหน่ายหอมแดงในรูปของวัตถุดิบประกอบอาหาร ยังมีการนำมาแปรรูปเป็นสินค้าประเภทอื่นๆ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

3.นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online Facebook Line QA

1. ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย

2.เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

05 : แผนธุรกิจ

แยมหอมแดงเป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้จากการแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร ซึ่งชาวตำบลหนองหมี อำเภอราษีไศล
จังหวัดศรีสะเกษ นอกจากจะเพาะปลูก จำหน่ายหอมแดงในรูปของวัตถุดิบประกอบอาหาร ยังมีการนำมาแปรรูปเป็นสินค้าประเภทอื่นๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : แยมหอมแดงbyหัวดง

ออนไลน์ : แยมหอมแดงbyหัวดง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65027609 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์แยมหอมแดงน้ำตาลน้อย (Less Sugar)

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.หนองหมี อ.ราษีไศล จ.ศรีสะเกษ

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แยมหอมแดงน้ำตาลน้อย

รายละเอียด : ตำบลหนองหมี เป็นพื้นที่เกษตรกรรมซึ่งมีสินค้าทางการเกษตรที่สำคัญของจังหวัดศรีสะเกษคือ หอมแดง เพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าของสินค้าทางการเกษตร จึงมีแนวคิดในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ทางเลือกที่เป็นสินค้ากลุ่มสุขภาพ คือแยมหอมแดง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

3.เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ/นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online Facebook Line QA

1. ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย

2.ปรับปรุงพัฒนาสูตรแยมหอมแดงให้มีน้ำตาลน้อยลงกว่าสูตรปกติ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

ตำบลหนองหมีเป็นพื้นที่เกษตรกรรมซึ่งมีสินค้าทางการเกษตรที่สำคัญของจังหวัดศรีสะเกษ คือ หอมแดง เพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าของสินค้าทางการเกษตร จึงมีแนวคิดในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ทางเลือกที่เป็นสินค้ากลุ่มสุขภาพ คือแยมหอมแดง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : แยมหอมแดงbyหัวดง

ออนไลน์ : แยมหอมแดงbyหัวดง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

PS65002865 : กระเป๋าจากเสื่อผือ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.หนองอึ่ง อ.ราษีไศล จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	7 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าจากเสื่อผือ

รายละเอียด : กระเป๋าสตรีแบบถือ (Clutch) ผลิตจากเสื่อจากผือทอมือ ย้อมศรีกุลา และศรีมะเกลือ ตามลักษณะทางภูมิศาสตร์จังหวัดศรีสะเกษ เคลือบสารนาโนซิงค์ออกไซด์ ลวดลายเฉพาะท้องถิ่น ขนาด 22 x 9.5 x 6.5 ซม. น้ำหนักเบาสามารถพกพาได้สะดวก รูปทรงสามเหลี่ยม ฐานด้านล่างกว้าง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การแปรรูปผลิตภัณฑ์

การเคลือบนาโนซิงค์ออกไซด์

การย้อมสีธรรมธาติ

05 : แผนธุรกิจ

กรกฎาคม 2565
- วางแผนออกแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความทันสมัยและหลากหลาย
- วางแผนออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจ ดึงดูดใจ สวยงาม มีระดับ
- ออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์ และดำเนินการประชาสัมพันธ์ผ่านแพลตฟอร์ม Social Media

สิงหาคม 2565
- ผลิตสินค้าและจัดหน่ายทั้งทางหน้าร้านและทางออนไลน์
- จัดทำช่องทางเพื่อประชาสัมพันธ์สินค้า
- ประชาสัมพันธ์สินค้าในช่องทางต่างๆ

กันยายน 2565
- ผลิตสินค้าและจัดจำหน่ายทั้งทางหน้าร้านและทางออนไลน์
- ขยายช่องทางการตลาด
- ใช้กลยุทธ์ Influencer Marketing ในการสร้างการรับรู้ และสร้างภาพลักษณ์ให้แก่ธุรกิจ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

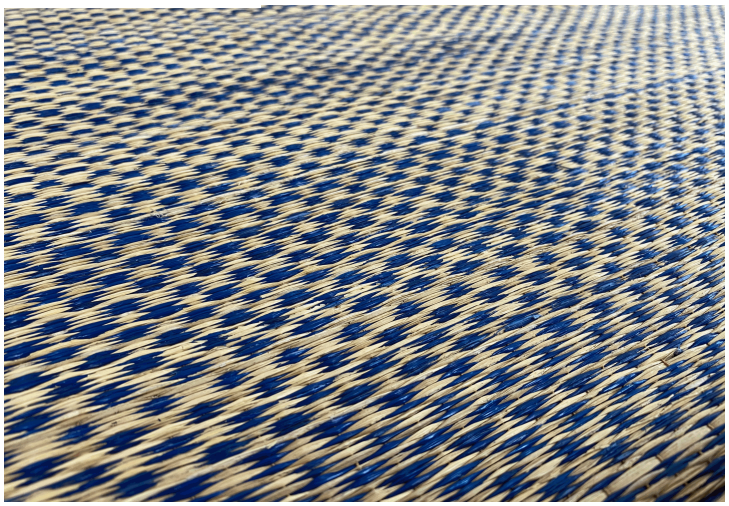
ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง

PS65008939 : เสื่อผือ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.หนองอึ่ง อ.ราษีไศล จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	7 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื่อผือ

รายละเอียด : เสื่อจากผือ ย้อมสีธรรมชาติตามลักษณะทางภูมิศาสตร์จังหวัดศรีสะเกษ

เคลือบนาโนซิงค์ออกไซด์ ขนาด กว้าง 50 ซม. * 100 ซม.

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การเคลือบนาโนซิงค์ออกไซด์

การย้อมสีธรรมชาติ

การออกแบบลายผือ

05 : แผนธุรกิจ

กรกฎาคม 2565

- วางแผนออกแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความทันสมัยและหลากหลาย
- วางแผนออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจ ดึงดูดใจ สวยงาม มีระดับ
- ออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์ และดำเนินการประชาสัมพันธ์ผ่านแพลตฟอร์ม Social Media

สิงหาคม 2565

- ผลิตสินค้าและจัดหน่ายทั้งทางหน้าร้านและทางออนไลน์
- จัดทำช่องทางเพื่อประชาสัมพันธ์สินค้า
- ประชาสัมพันธ์สินค้าในช่องทางต่างๆ

กันยายน 2565

- ผลิตสินค้าและจัดจำหน่ายทั้งทางหน้าร้านและทางออนไลน์
- ขยายช่องทางการตลาด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

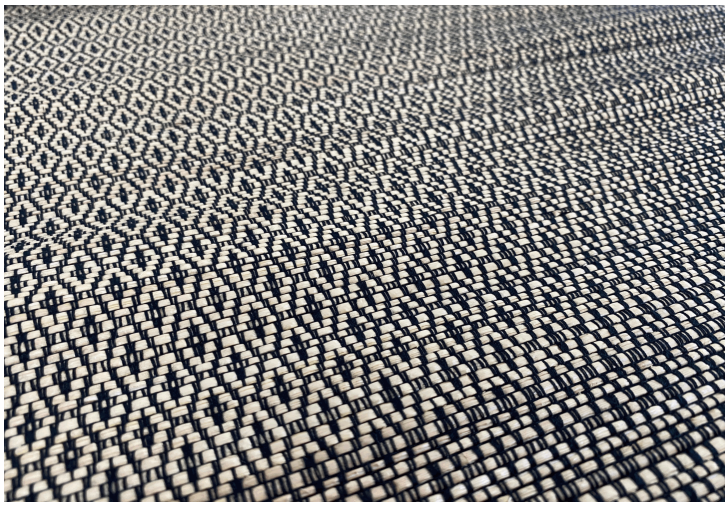
ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



PS65005858 : กระเป๋าสตรีจากกก

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.หว้านคำ อ.ราษีไศล จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	6 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าสตรีจากกก

รายละเอียด : กระเป๋าสตรีแบบถือ (Clutch) ผลิตจากเสื่อจากกกทอมือ ย้อมสี ศรีกุลาตามลักษณะทางภูมิศาสตร์จังหวัดศรีสะเกษ ลวดลายเฉพาะท้องถิ่น เคลือบสารนาโนซิงค์ออกไซค์ ขนาด 22 x 9.5 x 6.5 ซม.

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมานุษยวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การเคลือบนาโนซิงค์ออกไซด์

การย้อมสีธรรมชาติ

การแปรรูปผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

กรกฎาคม 2565
- วางแผนออกแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความทันสมัยและหลากหลาย
- วางแผนออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจ ดึงดูดใจ สวยงาม มีระดับ
- ออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์ และดำเนินการประชาสัมพันธ์ผ่านแพลตฟอร์ม Social Media

สิงหาคม 2565
- ผลิตสินค้าและจัดหน่ายทั้งทางหน้าร้านและทางออนไลน์
- จัดทำช่องทางเพื่อประชาสัมพันธ์สินค้า
- ประชาสัมพันธ์สินค้าในช่องทางต่างๆ

กันยายน 2565
- ผลิตสินค้าและจัดจำหน่ายทั้งทางหน้าร้านและทางออนไลน์
- ขยายช่องทางการตลาด
- ใช้กลยุทธ์ Influencer Marketing ในการสร้างการรับรู้ และสร้างภาพลักษณ์ให้แก่ธุรกิจ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

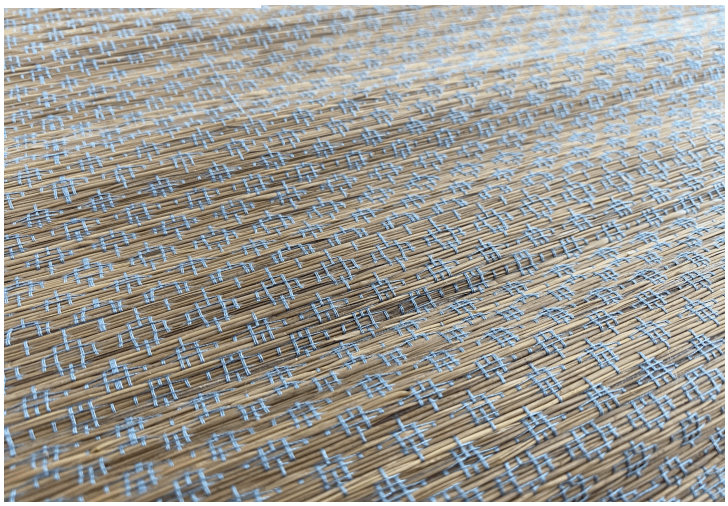
ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง

PS65008884 : เสื่อกก

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.หว้านคำ อ.ราษีไศล จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	6 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื่อกก

รายละเอียด : เสื่อจากกก ย้อมสีธรรมชาติตามลักษณะทางภูมิศาสตร์จังหวัดศรีสะเกษ

เคลือบนาโนซิงค์ออกไซค์ ขนาด กว้าง 50 ซม. * 100 ซม.

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมานุษยวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การเคลือบนาโนซิงค์ออกไซด์

การย้อมสีธรรมชาติ

การออกแบบลายเสื่อกก

05 : แผนธุรกิจ

กรกฎาคม 2565
- วางแผนออกแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความทันสมัยและหลากหลาย
- วางแผนออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจ ดึงดูดใจ สวยงาม มีระดับ
- ออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์ และดำเนินการประชาสัมพันธ์ผ่านแพลตฟอร์ม Social Media

สิงหาคม 2565
- ผลิตสินค้าและจัดหน่ายทั้งทางหน้าร้านและทางออนไลน์
- จัดทำช่องทางเพื่อประชาสัมพันธ์สินค้า
- ประชาสัมพันธ์สินค้าในช่องทางต่างๆ

กันยายน 2565
- ผลิตสินค้าและจัดจำหน่ายทั้งทางหน้าร้านและทางออนไลน์
- ขยายช่องทางการตลาด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

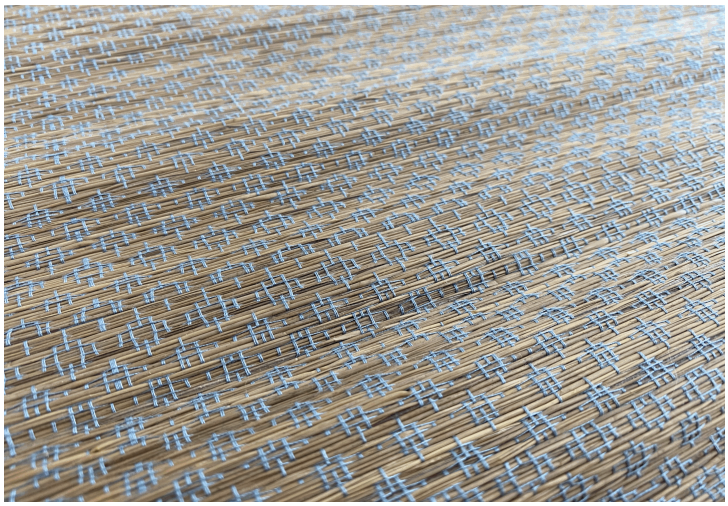
ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



PS65022219 : U2tผลิตภัณฑ์ตำบลดวนใหญ่

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ดวนใหญ่ อ.วังหิน จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดอกลำดวนจากดินไทย

รายละเอียด : คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือใช้สำหรับใส่เพื่อประดับบนเสื้อ เพื่อให้เกิดความสวยงามและทันสมัยขึ้น และตัวสินค้าผลิตจากธรรมชาติ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคนิคในการใช้แม่สีในการผสมและนำมาขึ้นรูปในการผลิต

การใช้เทคนิคการออกแบบจากแม่พิมพ์

การนำเข็มกลัดมาติดกลับผลิตภัณฑ์เพื่อเป็นรูปแบบผลิตภัณฑ์นำขายสู่ท้องตลาด

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment กลุ่มคนที่อาศัยภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 30 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจ และมีต้องการนำไปใช้เป็นเครื่องประดับ
Costomer Relationships ยอมรับคำติชมจากลูกค้า และติดตาม review นำมาพัฒนาต่อ และนอกจากจะมีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าเดิมด้วยส่วนลด 10 -20 เปอร์เซ็นต์
Channels จัดจำหน่ายผ่าน Facebook ขายในกลุ่มสินค้าออนไลน์ รวมถึงจำหน่ายที่บ้าน
Value Propositions คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือใช้ประดิษฐ์ตามบริเวณที่ท่านต้องการ เพื่อความสวยงาม และตัวสินค้าผลิตจากธรรมชาติ
Key Activities กระบวกการผลิต เริ่มจากการคัดเลือกวัตถุดิบ ไปสู่การออกแบบลวดลาย การผลิต ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Resources ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย วิธีการผลิตดอกลำดวนดินไทย แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชน การตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า
Key Partners ในส่วนของผู้เกี่ยวให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ ได้แก่ผู้ร่วมโครงการในพื้นที่ตำบลดวนใหญ่
Cost Structure ต้นทุนจะประกอบไปด้วย ต้นทุน ค่าวัตถุดิบ ค่าแรงงานและค่าสาธารณูปโภคต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ดวนใหญ่ อ.วังหิน จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าจากต้นกก

รายละเอียด : คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือใช้สำหรับใส่สิ่งของในกระเป๋า พกพาสะดวกสบาย สามารถนำไปเป็นของฝากได้ เพื่อให้เกิดความสวยงามและทันสมัยขึ้น และตัวสินค้าผลิตจากธรรมชาติ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคนิคในการใช้แม่สีในการผสมและนำมาขึ้นรูปในการผลิต

การใช้เทคนิคการออกแบบจากบล็อกแม่พิมพ์

.การนำกระเป๋าจากต้นกก และผักตบชวา มาผลิตและจัดจำหน่ายทางออฟไลน์ และออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment กลุ่มคนที่อาศัยภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 30 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจ และนำไปใช้โดยใส่สิ่งของหรือซื้อไปเป็นของฝาก
Costomer Relationships ยอมรับคำติชมจากลูกค้า และติดตาม review นำมาพัฒนาต่อ และนอกจากจะมีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าเดิมด้วยส่วนลด 10 -20 เปอร์เซ็นต์
Channels จัดจำหน่ายผ่าน Facebook ขายในกลุ่มสินค้าออนไลน์ รวมถึงจำหน่ายที่บ้าน
Value Propositions คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับคือสามารถเก็บสิ่งของในกระเป๋าได้พกพาสะดวกสบาย เพื่อความสวยงาม และตัวสินค้าผลิตจากธรรมชาติ
Key Activities กระบวกการผลิต เริ่มจากการคัดเลือกวัตถุดิบ ไปสู่การออกแบบลวดลาย การผลิต ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Resources ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย วิธีการผลิตแรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชน การตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า
Key Partners ในส่วนของผู้เกี่ยวให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ ได้แก่ผู้ร่วมโครงการในพื้นที่ตำบลดวนใหญ่
Cost Structure ต้นทุนจะประกอบไปด้วย ต้นทุน ค่าวัตถุดิบ ค่าแรงงานและค่าสาธารณูปโภคต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

รายงานสรุปโครงการ

มหาวิทยาลัยสู่ตำบล
"สร้างรากแก้วให้ประเทศ"
UNIVERSITY TO TAMBOM

Snapshot C01-C06

PS65028144 : การส่งเสริมเลี้ยงโคเนื้อ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ทุ่งสว่าง อ.วังหิน จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	**5 คน**	**1 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : การแปรรูปเนื้อวัว

รายละเอียด :

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1. ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสม (Packaging)
2. ปรับปรุงสูตรและกระบวนการผลิตให□เป□นผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่ (Product)
3. นำสินค้าจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ (Line, Facebook)

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

1. ประชุมวางแผนเกษตรกรผู้เข้าร่วมโครงการ
2. อบรมเรื่องการเลี้ยงโคเนื้อสุภาพ
3. อบรมเรื่องแปรรูปเนื้อสัตว์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รายงานสรุปโครงการ

มหาวิทยาลัยสู่ตำบล "สร้างรากแก้วให้ประเทศ" UNIVERSITY TO TAMBOM

Snapshot C01-C06

PS65028154 : ผ้าไหมพื้นบ้าน

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ทุ่งสว่าง อ.วังหิน จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าไหมพื้นบ้าน

รายละเอียด : ผ้าไหมพื้นบ้าน เป็นการท่อมือที่สวยงาม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มลวดลายและสีสัน ที่มีความทันสมัยมากขึ้น

ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online Facebook,Line

05 : แผนธุรกิจ

สินค้าผลิตภัณฑ์ผ้าไหมพื้นบ้านแท้ทอมือ ฝีมือการผลิตของคนพื้นที่เองส่งถึงมือผู้บริโภคด้วยคุณภาพที่ดีและราคาที่เหมาะสม ให้แก่กลุ่มลูกค้าเพศหญิงที่มีอายุ 30–45ปี ส่วนใหญ่อยู่ในกลุ่มอาชีพข้าราชการที่ต้องใช้ผ้าไหมในการตัดชุดสวมและเป็นของขวัญในงานต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65025991 : ปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดนครธาตุ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ธาตุ อ.วังหิน จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต **5 คน**

ประชาชน **5 คน**

อาจารย์ **3 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดนครธาตุ

รายละเอียด : ปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดช่วยปรับสภาพดินที่ถูกทำลายจากสารเคมีและยังสร้างแร่ธาตุอาหารให้กับดินปลอดภัยและไม่เป็นอันตรายต่อสุขภาพของทั้งเกษตรกร ผู้ผลิตและผู้บริโภครวมถึงดิน น้ำ สภาพแวดล้อมด้วยราคาที่ถูกกว่าในท้องตลาดปุ๋ยอินทรีย์จึงตอบโจทย์กับเกษตรกรในปัจจุบัน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Remanufacture (การผลิตใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาปรับปรุงและออกแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความเหมาะสมในการจัดจำหน่าย

เครื่องผลิตปุ๋ยอัดเม็ด

การขายและโปรโมทสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

เนื่องด้วยสถานะการณ์ในปัจจุบันราคาปุ๋ยตามท้องตลาดค่อนข้างราคาค่อนข้างสูงกว่าในปีที่ผ่านมาจึงมีการส่งเสริมให้เกษตรใช้ปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดในทางการเกษตร แทนการใช้ปุ๋ยเคมีที่ทั้งราคาสูงที่และเป็นอันตรายต่อสุขภาพและส่งผลเสียโดยตรงต่อทั้งผู้ผลิตและผู้บริโภครวมไปถึงสิ่งแวดล้อมและเห็นผลเฉพาะในเวลาที่ใช้ ดังนั้น การส่งเสริมให้เกษตรกรทำการเกษตรโดยใช้ปุ๋ยอินทรีย์ จึงเป็นทางเลือกที่ดีและมีประโยชน์ในระยะยาวปุ๋ยอินทรีย์จะช่วยปรับสภาพดิน ให้สร้างแร่ธาตุอาหาร ส่งผลให้พื้นที่ที่มีการนำปุ๋ยอินทรีย์ไปใช้ ดินมีความอุดมสมบูรณ์ ระบบนิเวศมีความยั่งยืนและปลอดภัยต่อทั้งผู้ผลิตและผู้บริโภค ทั้งยังช่วยเรื่องของการลดต้นทุนการผลิตและการใช้จ่ายในครัวเรือนได้ไม่มากก็น้อย

เป้าหมายหลักของกลุ่มลูกค้าจะอยู่ที่ช่วงวัย45 ปีขึ้นไป ทั้งเพศชายและเพศหญิงและกลุ่มเกษตรกรในพื้นที่และผู้ที่สนใจใช้ปุ๋ยอินทรีย์แทนปุ๋ยเคมี

มีวัตถุดิบหลักที่นำมาใช้สามารถหาได้ง่ายในท้องถิ่น เช่นปุ๋ยคอก ที่เป็นอีก1ส่วนผสมหลักนำมาใช้ประโยชน์ในการทำปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ด

วิเคราะห์การขาย สามารถขายได้ 2 ช่องทาง คือออฟไลน์ และออนไลน์ มีการประชาสัมพันธ์ขายในชุมชนที่อยู่ในตำบลธาตุ และตำบลที่อยู่ใกล้เคียง วางจำหน่ายทางหน้าร้านและกองทุนหมู่บ้าน และโปรโมท ส่งเสริมการขายผ่านช่องทางออนไลน์ ได้แก่ Fan Page, Facebook, YouTube, Line เป็นต้นและทำการพัฒนาและออกแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจก่อนทำการจัดจำหน่ายสินค้าอีกด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65028202 : ดินเพาะปลูกนครธาตุ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ธาตุ อ.วังหิน จ.ศรีสะเกษ

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดินเพาะปลูกนครธาตุ

รายละเอียด : ดินเพาะปลูกหรือเรียกอีกอย่างหนึ่งว่าดินผสมพร้อมปลูก เป็นดินที่ผลิตโดยใช้ส่วนผสมที่ต่างกัน โดยมีส่วนผสมหลักคือ แกลบดำ มูลสัตว์ เป็นต้นซึ่งวัสดุส่วนใหญ่สามารถหาได้ง่ายในชุมชนเนื่องจากเป็นแหล่งสะสมอาหาร อินทรียวัตถุในดินช่วยให้พืชอุดมสมบูรณ์และแข็งแรง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upgradable (ยกระดับได้)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การนำวัสดุเหลือใช้ในท้องถิ่นมาเพิ่มมูลค่าด้วยการทำดินเพาะปลูก

จัดทำสินค้าและออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความเหมาะสมเพื่อการจำหน่าย

นำสินค้าไปโปรโมทและจำหน่ายผ่าน แพลตฟอร์ม ออฟไลน์ และออนไลน์ เช่น Facebook Fanpage เป็นต้น

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

แนวธุรกิจ

ตำบลธาตุ อำเภอวังหิน จังหวัดศรีสะเกษมีวิถีชีวิตอยู่กับธรรมชาติ ประกอบอาชีพเกษตรกรรม และเลี้ยงสัตว์ และปลูกพืชผลทางการเกษตรเป็นจำนวนมากและมีวัตถุดิบหลักที่สามารถหาได้ง่ายในท้องถิ่น สามารถนำกลับมาใช้ประโยชน์ในการทำดินเพาะปลูกเพื่อลดต้นทุนและนำสินค้ามาจำหน่ายเพื่อสร้างรายได้สร้างความรู้ให้แก่คนในชุมชน

โดยกลุ่มเป้าหมายสามารถเข้าถึงได้ถุกช่วงวัยทั้งเพศชายและเพศหญิงและกลุ่มคนที่รักในการปลูกไม้ดอกไม้ประดับ เพราะดินปลูกสามาถใช้ได้กับทั้งพืชสวนและไม้ดอกไม้ประดับนาๆชนิด ซึ่งจะช่วยให้พืชผักสวนครัวและไม้ดอกไม้ประดับโตไวแข็งแรง และอุดมสมบูรณ์เป็นอย่างดี

การวิจัยการตลาด

เริ่มจากการวิเคราะห์การขาย สามารถขายได้ 2 ช่องทาง คือ 1.ออฟไลน์ มีการประชาสัมพันธ์ขายในชุมชนที่อยู่ในตำบลธาตุและตำบลที่อยู่ใกล้เคียง มีการจัดบูทขายสินค้าในงานกิจกรรมสำคัญ ต่างๆ ที่จัดขึ้นในอำเภอหรือจังหวัด 2. ทางออนไลน์ ได้แก่ Fan Page, Facebook, YouTube, Line เป็นต้น อีกทั้งยังพัฒนาการขายโดยการออกแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจอีกด้วย
โดยมีการทำงานกันระหว่างทีมงานจัดโครงการ และชาวบ้าน จัดอบรมให้ความรู้ชาวบ้านเกี่ยว

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง

PS65026406 : ชาดาวเรืองเพื่อสุขภาพ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.บ่อแก้ว อ.วังหิน จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชาดาวเรืองเพื่อสุขภาพ

รายละเอียด : ชาดาวเรือง สรรพคุณ ช่วยบำรุงสายตาได้ดี รักษาสภาพผิวพรรณ ช่วยชะลอการแก่ก่อนวัยบรรเทาปัญหาผิวหนัง เช่น โรคผิวหนังอักเสบ แผลเป็น และผิวหนังแห้งแตก รวมทั้งฤทธิ์ต้านอาการอักเสบ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มสรรพคุณบนบรรจุภัณฑ์

เพิ่มลักษณะรูปทรงที่สามารถบรรจุให้ได้คุ้มมากขึ้น

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีลวดลาย ที่ดึงดูดใจให้ผู้ซื้อรู้สึกถึงความแปลกใหม่ของผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment - กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ อาศัยอยู่ในชุมชนตำบลบ่อแก้ว และชุมชนใกล้เคียง ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 15-60 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจในสุขภาพ
Costomer Relationships - การติดตาม/สอบถามกับลูกค้าที่ซื้อไปรับประทาน และมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้า เมื่อซื้อครบ 100 บาท มีส่วนลด 5%
Channels - มีการวางแผนการจัดจำหน่ายที่ Facebook , ตลาดนัดตำบลวังหิน ซึ่งจัดขึ้นทุกวันจันทร์
,ร้านค้าประจำตำบลหรือหมู่บ้าน
Value Propositions - คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ การมีสุขภาพที่ดีขึ้น เป็นประโยชน์ต่อร่างกาย ช่วยบำรุงสายตาได้ดี รักษาสภาพผิวพรรณ ช่วยบรรเทาปัญหาผิวหนัง เช่น โรคผิวหนังอักเสบ แผลเป็น และผิวหนังแห้งแตก รวมทั้งฤทธิ์ต้านอาการอักเสบที่มีอยู่ในดอกดาวเรือง จึงทำให้เป็นดอกไม้รักษาอาการร้อนในได้ เป็นต้น
Key Activities - กระบวกการผลิต เริ่มจากการปลูกดอกดาวเรืองจากแปลงที่ได้มาตรฐานปลอดสาร ไปสู่การเก็บเกี่ยว การคัดสรร การตาก การผลิตและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Resources - ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย สูตรในการทำชาดอกดาวเรือง วัตถุดิบปลอดสารพิษ แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชน การตลาดและ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65026413 : ขนมกล้วยฉาบดาวเรือง

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.บ่อแก้ว อ.วังหิน จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยฉาบดาวเรือง

รายละเอียด : ขนมกล้วยฉาบ เป็นวิธีการแปรรูปวัตถุดิบ ให้สามารถเก็บได้นานมากขึ้น และเพิ่มมูลค่าให้แก่สิ่งที่มีอยู่แล้วในชุมชน ซึ่งเราจะนำดอกดาวเรืองอบแห้ง มาบดละเอียดและแต่งกลิ่นที่ตลาดกำลังนิยม เพื่อให้เกิดความแปลกใหม่แก่ผลิตภัณฑ์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มสรรพคุณบนบรรจุภัณฑ์

เพิ่มลักษณะรูปทรงที่สามารถบรรจุให้ได้คุ้มมากขึ้น

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีลวดลาย ที่ดึงดูดใจให้ผู้ซื้อรู้สึกถึงความแปลกใหม่ของผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment (กลุ่มลูกค้าของเรา)- กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ อาศัยอยู่ในชุมชนตำบลบ่อแก้ว และชุมชนใกล้เคียง สามารถรับประทานได้ทกเพศทุกวัย เพราะขนมที่ทำมาจากวัตถุดิบธรรมชาติ
Costomer Relationships (ความสัมพันธ์กับลูกค้า) – มีการติดตามผลงานกับลูกค้าที่ซื้อไปว่ามีปริมาณที่เหมาะสมกับราคาหรือไม่ รสชาติปืนอย่างไร
Channels (ช่องทางที่จะเข้าถึงลูกค้า)– จัดจำหน่ายผ่านการประชาสัมพันธ์จากประชาชนในตำบล การประชาสัมพันธ์ผ่าน application facebook
Value Propositions (คุณค่าที่ส่งมอบให้กับลูกค้า)- คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ รสชาติที่อร่อย ได้สุขภาพที่ดีเนื่องจากวัตถุดิบเป็นผลไม้ ทำให้ไม่ส่งผลเสียต่อสุขภาพ
Key Activities (กิจกรรมหลักที่ช่วยในการขับเคลื่อนธุรกิจ)- กระบวนการผลิต เริ่มจากการหาวัสดุอุปกรณ์ที่จะใช้ในการจัดทำขนมกล้วยฉาบดาวเรือง รวมไปถึงวิธีและขั้นตอนการทำและนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า ให้น่าสนใจและเกิดความคุ้มค่าทั้งผู้ผลิตและและลูกค้า
Key Resources (ทรัพยากรหลักของธุรกิจ)– ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย วัสดุอุปกรณ์อาทิ เช่น กล้วย ดอกดาวเรือง กระทะ น้ำมัน เป็นต้น แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในตำบลศรีสำราญ
Key Partners (พันธมิตรหรือหุ้นส่วนของเรา)– ในส่วนของผู้เกี่ยวให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยว

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65028153 : โครงการ U2T for BCG เพื่อพัฒนาท้องถิ่นอย่างยั่งยืนแปรรูปพริก

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.บุสูง อ.วังหิน จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
8 คน	8 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พริกป่นกลิ่นใบเตย

รายละเอียด : พริกป่นกลิ่นใบเตย พริกป่นขั่วด้วยเตาถ่านและผสมผสานสมุนไพรในท้องถิ่น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาและสร้างความสัมพันธ์ต่อการตลาดและกลุ่มเกษตรกรและชุมชนในสินค้าและผล

ผลิตที่นำมาแปรรูป ตลอดจนให้เกิดการเข้าถึงการส่งออกที่ทันสมัยและต่อยอดได้ใน

อนาคต

สร้างช่องทางออนไลน์ในการขายเพิ่ม/ออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่และให้สะดุดตาแก่ผู้พบเห็น

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

BMC พริกป่นกลิ่นใบเตย
1. กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Customer segment)
- ร้านขายของฝาก
- ออกบูท(even marketing
- ตลาดสดขายส่ง
2. สิ่งที่นำเสนอแก่ลูกค้า (Offer, Value Propositions)
- วัตถุดิบปลอดสารพิษ
- หาซื้อได้สะดวก
- ง่ายต่อการรับประทาน
- พริกมีกลิ่นหอมของใบเตย
- เป็นสินค้าแปลกใหม่
3. ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า (channels)
- ผ่านสื่อออนไลน์ เช่น Facebook, Line, เพจ
- การวางขายที่ตลาดหรือร้านค้าชุมชน
- ศูนย์การค้า Otop
4. การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer relationships)
- กลุ่มคนรักสุขภาพ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 26,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง

PS65028156 : โครงการ U2T for BCG เพื่อพัฒนาท้องถิ่นอย่างยั่งยืนแปรรูปหอมแดง

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.บุสูง อ.วังหิน จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
8 คน	8 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำปลาหวานหอมแดงทรครื่อง

รายละเอียด : นำหอมแดงมาแปรรูปเป็นน้ำปลาหวานทรงเครื่อง ที่มีส่วนผสมของ พริก หอม กระเทียม และสมุนไพรในท้องถิ่นของ ต.บุสุง อ.วังหิน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาและสร้างความสัมพันธ์ต่อการตลาดและกลุ่มเกษตรกรและชุมชนในสินค้าและผล ผลิตที่นำมาแปรรูป ตลอดจนให้เกิดการเข้าถึงการส่งออกที่ทันสมัยและต่อยอดได้ในอนาคต

สร้างช่องทางออนไลน์ในการขายเพิ่ม/ออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่และให้สะดุดตาแก่ผู้พบเห็น

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

BMC.น้ำพริกปลาหวานหอมแดงทรงเครื่อง
1. กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Customer segment)
- ร้านขายของฝาก
- ออกบูท
- รถขายผลไม้
- ร้านขายผลไม้
-ร้านสะดวกซื้อ
2. สิ่งที่นำเสนอแก่ลูกค้า (Offer, Value Propositions)
- วัตถุดิบปลอดสารพิษ
- หาซื้อได้สะดวก
- ง่ายต่อการรับ
3. ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า (channels)
- ผ่านสื่อออนไลน์ เช่น Facebook, Line, เพจ
- การวางขายที่ตลาดหรือร้านค้าชุมชน
- ศูนย์การค้า Otop
- ร้านขายผลไม้
4. การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer relationships)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง

PS65018042 : กล้วยตากออร์แกนิค

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.โพนยาง อ.วังหิน จ.ศรีสะเกษ

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยตากออร์แกนิค

รายละเอียด : นำกล้วย ที่มีอยู่เป็นจำนวนมากในชุมชน มาทำการแปรรูปโดยการนำไปตากในโรงอบโซล่าเซลล์ (พลังงานแสงอาทิตย์) ซึ่งจะช่วยให้กล้วยไม่สูญเสียคุณค่าทางโภชนาการและสามารถยืดอายุกล้วยได้นานขึ้น เพื่อเป็นการถนอม อาหารสามารถเก็บรักษาไว้ได้นาน สร้างมูลค่าเพิ่มให้กั

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

คอมพิวเตอร์

เครื่องปริ้นเตอร์

กล้องถ่ายรูป

05 : แผนธุรกิจ

ภาพรวมธุรกิจ
นำผลผลิตทางการเกษตรที่มีอยู่ในเขตตำบลโพนยาง อำเภอวังหิน จังหวัดศรีสะเกษ มาสร้างเป็นสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ โดยผ่านกระบวนการแปรรูป และวางแผนการตลาด เพื่อพัฒนาและสร้างรายได้แก่ชุมชนเพิ่มมากขึ้น

โอกาสและการแข่งขัน
1. สำรวจและศึกษาข้อมูลของสินค้า ที่มีในท้องตลาดในปัจจุบัน ทั้งทางตรงและทางอ้อม
2. วิเคราะห์จุดเด่นและจุดด้อยของสินค้าที่มีท้องตลาด ณ ปัจจุบัน แล้วนำมาพัฒนาสินค้าให้มีคุณภาพมากยิ่งขึ้น
3. พัฒนาสินค้าให้มีความน่าสนใจและความแตกต่าง จากสินค้าที่มีในท้องตลาดทั่วไป และวางกลยุทธ์ป้องกันการตามทันจากคู่แข่ง

กลุ่มเป้าหมาย
• เป้าหมายระยะสั้น สร้างองค์ความรู้ให้ประชาชนภายในตำบลโพนยางและสามารถนำความรู้ไปต่อยอด เพื่อสร้างรายได้
• เป้าหมายระยะยาว จัดตั้งกลุ่มวิสาหกิจชุมชน เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพพร้อมจำหน่ายทั้งรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : คุณนายกล้วย

ออนไลน์ : u2t for bcg ตำบลโพนยาง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65018133 : มะนาวน้ำผึ้ง เพื่อสุขภาพ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.โพนยาง อ.วังหิน จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มะนาวน้ำผึ้ง เพื่อสุขภาพ

รายละเอียด : การนำมะนาว ซึ่งเป็นผลผลิตทางการเกษตรที่มีอยู่ในชุมชนมาทำการแปรรูป หรือการถนอมอาหาร โดยการนำน้ำผึ้งมาเป็นส่วนผสม ซึ่งจะเป็นผลิตภัณฑ์ ที่มากด้วย สรรพคุณต่อสุขภาพเก็บรักษาไว้ได้นาน สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับชุมชน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สื่อออนไลน์ อินเทอร์เน็ต สมาร์โฟน

โรงอบโซล่าเซลล์

คอมพิวเตอร์ เครื่องปริ้นเตอร์ กล้องถ่ายรูป

05 : แผนธุรกิจ

ภาพรวมธุรกิจ
นำผลผลิตทางการเกษตรที่มีอยู่ในเขตตำบลโพนยาง อำเภอวังหิน จังหวัดศรีสะเกษ มาสร้างเป็นสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ โดยผ่านกระบวนการแปรรูป และวางแผนการตลาด เพื่อพัฒนาและสร้างรายได้แก่ชุมชนเพิ่มมากขึ้น

โอกาสและการแข่งขัน
1. สำรวจและศึกษาข้อมูลของสินค้า ที่มีในท้องตลาดในปัจจุบัน ทั้งทางตรงและทางอ้อม
2. วิเคราะห์จุดเด่นและจุดด้อยของสินค้าที่มีท้องตลาด ณ ปัจจุบัน แล้วนำมาพัฒนาสินค้าให้มีคุณภาพมากยิ่งขึ้น
3. พัฒนาสินค้าให้มีความน่าสนใจและความแตกต่าง จากสินค้าที่มีในท้องตลาดทั่วไป และวางกลยุทธ์ป้องกันการตามทันจากคู่แข่ง

กลุ่มเป้าหมาย
• เป้าหมายระยะสั้น สร้างองค์ความรู้ให้ประชาชนภายในตำบลโพนยางและสามารถนำความรู้ไปต่อยอด เพื่อสร้างรายได้
• เป้าหมายระยะยาว จัดตั้งกลุ่มวิสาหกิจชุมชน เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพพร้อมจำหน่ายทั้งรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : มะนาวน้ำผึ้งเพื่อสุขภาพ

ออนไลน์ : u2t for bcg ตำบลโพนยาง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65017529 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG(U2T for BCG)
เทศบาลตำบลวังหิน อำเภอวังหิน จังหวัดศรีสะเกษ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.วังหิน อ.วังหิน จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต **5 คน** | ประชาชน **6 คน** | อาจารย์ **2 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชะลอมและตะกร้า

รายละเอียด : ชะลอมสานจากไม้ไผ่หรือหวาย ตะกร้าสานจากพลาสติก

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

มีดจักตอก

เครื่องพ่นลาย

เลื่อยยนต์

05 : แผนธุรกิจ

1. เขียนบทสรุปผู้บริหาร (Executive summary)
   - เพื่อขออนุมัติโครงการ
   - กำหนดทิศทางการทำธุรกิจให้ประสบผลสำเร็จ และบรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้

แนวธุรกิจ

ตำบลวังหิน อำเภอวังหิน จังหวัดศรีสะเกษ มีวิถีชีวิตอยู่กับธรรมชาติ ประกอบอาชีพเกษตรกรรมและ เลี้ยงสัตว์ เป็นส่วนมาก สรุปการวิเคราะห์สถานการณ์ คนในชุมชนอยากมีรายได้เสริมจากอาชีพปัจจุบันและได้ทำผลิตภัณฑ์ตะกร้าและชะลอมขึ้นมาเพื่อสร้างรายได้ในชุมชนได้

2. การวิจัยตลาด (Market analysis)

จากการวิเคราะห์เรื่องการขาย สามารถขายได้ 2 ช่องทาง คือ ออฟไลน์ และ ออนไลน์ มีการ ประชาสัมพันธ์ขายในชุมชนทุกชุมชนที่อยู่ในเทศบาลตำบลวังหิน อำเภอวังหิน จังหวัดศรีสะเกษ หรือชุมชนอื่นใกล้เคียง นอกจากนี้ยังขายได้ใน สื่อโซเชียลมีเดียต่าง ๆ เช่น ไลฟ์สด แฟนเพจเฟซบุ๊ก อินสตาแกรม Tiktok เป็นต้น

3. รายละเอียดองค์กรและการจัดการ (Organization and management)

มีการทำงานร่วมกันระหว่างทีมงานจัดโครงการ และชาวบ้าน จัดอบรมให้ความรู้ชาวบ้านเกี่ยวกับ การทำตะกร้าและชะลอม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65027903 : โครงการบรรจุผลิตภัณฑ์แคปหมูและการขายสินค้ารูปแบบออนไลน์

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.วังหิน อ.วังหิน จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แคบหมู

รายละเอียด : แคบหมูและการบรรจุผลิตภัณฑ์แคบหมูให้น่าทาน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องซีนถุง

เครื่องอบรมร้อน

ถุงบรรจุภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

1. เขียนบทสรุปผู้บริหาร (Executive summary)
   - เพื่อขออนุมัติโครงการ
   - กำหนดทิศทางการทำธุรกิจให้ประสบผลสำเร็จ และบรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้

แนวธุรกิจ

ตำบลวังหิน อำเภอวังหิน จังหวัดศรีสะเกษ มีวิถีชีวิตอยู่กับธรรมชาติ ประกอบอาชีพเกษตรกรรมและ เลี้ยงสัตว์ เป็นส่วนมาก สรุปการวิเคราะห์สถานการณ์ คนในชุมชนอยากมีรายได้เสริมจากอาชีพปัจจุบันและได้ทำผลิตภัณฑ์แคบหมูขึ้นมาเพื่อสร้างรายได้และเป็นผลิตภัณฑ์จากชุมชนนำมาบรรจุ ภัณฑ์และเพิ่มมูลค่า สร้างรายได้ในชุมชนได้

2. การวิจัยตลาด (Market analysis)

จากการวิเคราะห์เรื่องการขาย สามารถขายได้ 2 ช่องทาง คือ ออฟไลน์ และ ออนไลน์ มีการ ประชาสัมพันธ์ขายในชุมชนทุกชุมชนที่อยู่ในตำบลวังหิน อำเภอวังหิน จังหวัดศรีสะเกษ หรือชุมชนอื่นใกล้เคียง นอกจากนี้ยังขายได้ใน สื่อโซเชียลมีเดียต่าง ๆ เช่น ไลฟ์สด แฟนเพจเฟซบุ๊ก อินสตาแกรม Tiktok เป็นต้น

3. รายละเอียดองค์กรและการจัดการ (Organization and management)

มีการทำงานร่วมกันระหว่างทีมงานจัดโครงการ และชาวบ้าน จัดอบรมให้ความรู้ชาวบ้านเกี่ยวกับ การทำแคบหมูและการออกแบบบรรจุผลิตภัณฑ์แคบหมู

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65026293 : ไข่เค็มสมุนไพร ตำบลศรีสำราญ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ศรีสำราญ อ.วังหิน จ.ศรีสะเกษ

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไข่เค็มสมุนไพร

รายละเอียด : ไข่เค็มสมุนไพร เป็นการถนอมอาหารที่ช่วยยืดอายุไข่เป็ด ให้เก็บได้นาน มีรสชาติอร่อย กลมกล่อม และยังมีประโยชน์ต่อร่างกาย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

3.การเผยแพร่การขายผลิตภัณฑ์ที่น่าสนใจใน Platform Online Facebook

1.การใช้สีธรรมชาติ ในการทำสีของเปลือกไข่

2.การสร้างสรรค์บรรจุภัณฑ์ให้น่าสนใจ

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment (กลุ่มลูกค้าของเรา) - กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ ไม่จำกัดอายุ เพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจเกี่ยวกับการแปรรูปอาหาร ให้มีระยะเวลาในการเก็บรักษาให้นานยิ่งขึ้น
Costomer Relationships (ความสัมพันธ์กับลูกค้า) - มีการติดตามผลกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าไข่เค็มมีรสชาติเป็นอย่างไร มีกลิ่นไหม บรรจุภัณฑ์เหมาะสมหรือไม่ ลักษณะไข่แดงเค็มเป็นอย่างไร การ review สินค้าในมุมมองและความคิดของลูกค้าเป็นอย่างไร
Channels (ช่องทางที่จะเข้าถึงลูกค้า) - จัดจำหน่ายผ่าน Facebook Line และการประชาสัมพันธ์ขององค์การบริหารส่วนตำบลศรีสำราญ
Value Propositions (คุณค่าที่ส่งมอบให้กับลูกค้า) - คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ ไข่เค็มสมุนไพร ที่มีรสชาติอร่อย กลมกล่อม และยังมีประโยชน์ต่อร่างกาย แถมยังเป็นการแปรรูปอาหาร สามารถเก็บไว้รับประทานได้นานยิ่งขึ้น
Key Activities (กิจกรรมหลักที่ช่วยในการขับเคลื่อนธุรกิจ) - กระบวนการผลิต เริ่มจากการหาวัตถุดิบในท้องถิ่นที่มีอยู่แล้ว เช่น ไข่เป็ด ไข่ไก่ที่ชาวบ้านในตำบลได้เพาะเลี้ยงและวัตถุดิบสมุนไพรจากแปลงพื้นที่ของชาวตำบลศรีสำราญ การนำไปสู่การผลิตและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Resources (ทรัพยากรหลักของธุรกิจ) - ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย สูตรใน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65027845 : ทำดอกไม้จันทน์ ตำบลศรีสำราญ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ศรีสำราญ อ.วังหิน จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดอกไม้จันทน์

รายละเอียด : ดอกไม้จันทน์ เป็นดอกไม้ที่ประดิษฐ์ขึ้นเพื่อใช้ในการแสดงความอาลัยครั้งสุดท้ายของผู้วายชนม์ เชื่อกันว่าเป็นการส่งวิญญาณให้ไปสู่ภพภูมิที่ดี ทั้งยังเป็นสิ่งสุดท้ายซึ่งผู้มีชีวิตจะทำเพื่อบุคคลที่ตนรักซึ่งล่วงลับไปแล้วได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1.การเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์

2.การออกแบบรูปแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลาย

3.การเผยแพร่การขายผลิตภัณฑ์ที่น่าสนใจใน Platform Online Facebook

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment (กลุ่มลูกค้าของเรา)- กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และอาศัยอยู่ในตำบลศรีสำราญและบริเวณใกล้เคียง ไม่จำกัดเพศ ไม่จำกัดอายุ เพราะลักษณะของผลิตภัณฑ์จะใช้ในงานพิธีทางศาสนาเพื่อแสดงความอาลัยครั้งสุดท้ายต่อผู้วายชนม์

Costomer Relationships (ความสัมพันธ์กับลูกค้า) – มีการติดตามผลงานกับลูกค้าที่ซื้อไปว่ามีปริมาณที่เพียงพอต่อผู้คนที่ไปร่วมงานหรือไม่ หรือมีขนาดที่พอดี พอเหมาะ และมีความคุ้มค่าหรือไม่ และยังมีการพัฒนาวัสดุในชุมชนและการทำลักษณะของดอกที่หลายหลาย

Channels (ช่องทางที่จะเข้าถึงลูกค้า)– จัดจำหน่ายผ่านการประชาสัมพันธ์จากประชาชนในตำบล การประชาสัมพันธ์ผ่าน application facebook และ application line

Value Propositions (คุณค่าที่ส่งมอบให้กับลูกค้า)– คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือผลิตภัณฑ์ดอกไม้จันทน์ ที่มีคุณภาพ และสะดวกต่อการใช้ในพิธีทางศาสนาเพื่อแสดงความอาลัยครั้งสุดท้ายต่อผู้วายชนม์ และมีรูปแบบที่หลากหลายเช่น แบบพวงหลีด แบบดอกเดียว และแบบช่อใหญ่ เป็นต้น

Key Activities (กิจกรรมหลักที่ช่วยในการขับเคลื่อนธุรกิจ)- กระบวนการผลิต เริ่มจากการหาวัสดุอุปกรณ์ที่จะใช้ในการจัดทำดอกไม้จันทน์ รวมไปถึงวิธีและขั้นตอนการทำผลิตภัณฑ์ดอกไม้จันทน์และนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า ให้น่าสนใจและเกิดความคุ้มค่าทั้งผู้ผลิตและและลูกค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

รายงานสรุปโครงการ

มหาวิทยาลัยสู่ตำบล "สร้างรากแก้วให้ประเทศ" UNIVERSITY TO TAMBOM

Snapshot C01-C06

PS65017712 : พัฒนายกระดับผ้าย้อมสีธรรมชาติ (สีลาวา) ต.ตูม

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ตูม อ.ศรีรัตนะ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	7 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าศรีลาวา

รายละเอียด : ผ้าศรีลาวา ผ้าย้อมสีธรรมชาติจากดินภูเขาไฟ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แส่วผ้า

อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์

โซเชียลมีเดีย

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

- ผลิตภัณฑ์ผ้าศรีลาวา จะมีทั้งผ้าไหมและผ้าฝ้าย ย้อมสีธรรมชาติจากดินภูเขาไฟ (แหล่งกำเนิดทุเรียนภูเขาไฟศรีสะเกษ) ต้นกำเนิดจากการทอผ้าและย้อมสีจากภูมิปัญญาชาวบ้าน - ผลิตภัณฑ์เสื้อและผ้าถุงจากผ้าศรีลาวา มีหลากหลายแบบเป็นเอกลักษณ์และสวยงามนำมาเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์โดยการแส่ว

แนบลิ้งค์แผนธุรกิจที่ท่านต้องการนำเสนอ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รายงานสรุปโครงการ

มหาวิทยาลัยสู่ตำบล
"สร้างรากแก้วให้ประเทศ"
UNIVERSITY TO TAMBOM

Snapshot C01-C06

PS65028158 : พัฒนายกระดับผ้าสีธรรมชาติ (ศรีลาวา) ต.ตูม

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ตูม อ.ศรีรัตนะ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	7 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าศรีลาวา

รายละเอียด : - ผลิตภัณฑ์ผ้าศรีลาวา จะมีทั้งผ้าไหมและผ้าฝ้าย ย้อมสีธรรมชาติจากดิน ภูเขาไฟ (แหล่งกำเนิดทุเรียนภูเขาไฟศรีสะเกษ)- ผลิตภัณฑ์เสื้อและผ้าถุงจากผ้าศรีลาวา มีหลากหลายแบบเป็นเอกลักษณ์และสวยงามนำมาเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์โดยการแส่ว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การแส่วผ้า

สื่อโซเชียลมีเดีย Line facebook shopee

อุปกรณ์อิเล็คทรอนิกส์

05 : แผนธุรกิจ

- ผลิตภัณฑ์ผ้าศรีลาวา จะมีทั้งผ้าไหมและผ้าฝ้าย ย้อมสีธรรมชาติจากดินภูเขาไฟ (แหล่งกำเนิดทุเรียนภูเขาไฟศรีสะเกษ) ต้นกำเนิดจากการทอผ้าและย้อมสีจากภูมิปัญญาชาวบ้าน
- ผลิตภัณฑ์เสื้อและผ้าถุงจากผ้าศรีลาวา มีหลากหลายแบบเป็นเอกลักษณ์และสวยงามนำมาเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์โดยการแส่ว

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

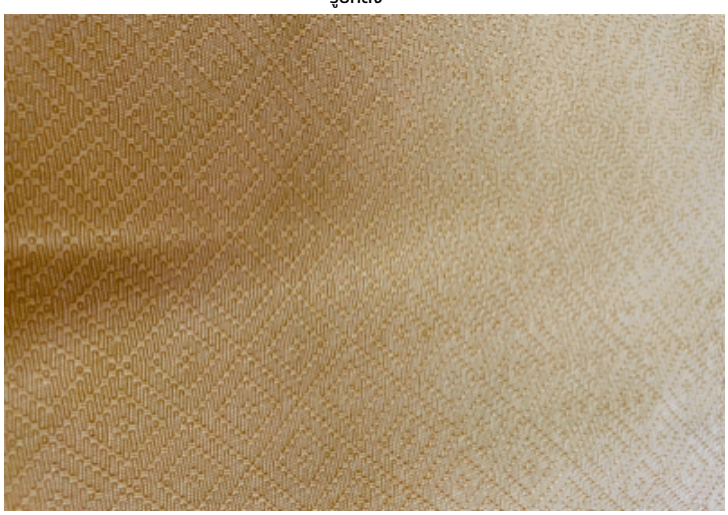
ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



PS65016811 : กลุ่มเสริมสร้างรายได้เกษตรกรรายย่อย (กลุ่มเลี้ยงไหม)

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.พิงพวย อ.ศรีรัตนะ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าไหม

รายละเอียด : ผ้าไหม 3 ตะกอ ขนาด 1*2 เมตร ต่อ1ผืน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการพัฒนาผ้าไหมให้สีไม่ตกเพื่อให้ผ้าไหมมีคุณภาพมากขึ้น

เพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าด้วยการขอเครื่องหมายการรับรองผลิตภัณฑ์ผ้าไหมไทย "ตรานกยูงพระราชทาน"

นำสินค้าไปจำหน่ายทางแพลตฟอร์มออนไลน์และใช้คอมพิวเตอร์เป็นเทคโนโลยีหลัก

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ ผ้าไหม แนวความคิดและที่มาของธุรกิจผ้าไหมเป็นสื่อสัญลักษณ์ของคนในแต่ละชุมชนแสดงถึงเชื้อชาติ เผ่าพันธุ์และความแตกต่างทางวัฒนธรรม ผ้าไหมยังคงเป็นปัจจัยสำคัญในการดำรงชีวิตของมนุษย์ตั้งแต่แก่จนถึงตาย และมีบทบาทสำคัญทั้งในแง่เศรษฐกิจสังคมและวัฒนธรรม กระบวนการทอผ้าไหมเริ่มจากการเลี้ยงไหม สาวไหมจนถึงการทอผ้าเพื่อนำมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์จากผ้าไหม เช่น ผ้าไหมลายลูกแก้ว เป็นต้น ตำบลพิงพวย อำเภอศรีรัตนะ จังหวัดศรีสะเกษ มีกลุ่มเกษตรรายย่อย (กลุ่มเลี้ยงไหม) ที่ว่างจากการทำเกษตรกรรมมาใช้เวลาว่างในการเลี้ยงไหม ทอผ้าไหม และจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากผ้าไหมเพื่อเพิ่มรายได้ให้กับคนในชุมชนตำบลพิงพวย ดังนั้นทางกลุ่ม U2T for BCG ตำบลพิงพวย อำเภอศรีรัตนะ จังหวัดศรีสะเกษ จึงมีความต้องการจะสนับสนุน ในการส่งเสริมการสร้างอาชีพ รายได้ให้ประชาชน และพัฒนาผลิตภัณฑ์และช่องทางการจำหน่ายให้มีความหลากหลายมากยิ่งขึ้น วัตถุประสงค์และเป้าหมายทางธุรกิจ 1. เพื่อพัฒนาลวดลายผ้าไหมให้มีความหลากหลายมากขึ้น 2. เพื่อเพิ่มช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้หลากหลายมากขึ้น กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ประชาชนทั่วไปอายุตั้งแต่ 16 ปีขึ้นไป กลยุทธ์การทำการตลาด ปัจจุบันนี้การตลาดของทางกลุ่มมีช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์หลัก คือ แบบออฟไลน์ เช่น ตลาดนัดชุมชนและมหกรรมสินค้า OTOP เป็นต้น ทางกลุ่มจึงมีความต้องการพัฒนาช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์แบบออนไลน์ เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้ามากยิ่งขึ้น เช่น จำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่านทาง Facebook Lazada Shopee เป็นต้น ลักษณะเด่นของการทำการตลาดทางอินเทอร์เน็ต 1.สา

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,600

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง

PS65025634 : การแปรรูปผลิตภัณฑ์กระเป๋าจากผ้าไหม

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.พิงพวย อ.ศรีรัตนะ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โครงการที่ 2 การผลิตกระเป๋าจากผ้าไหม

รายละเอียด : ในปัจจุบันมีการผลิตกระเป๋าที่หลากหลายรูปแบบ ซึ่งทางกลุ่มของตำบลพิงพวย อำเภอศรีรัตนะ จังหวัดศรีสะเกษได้คิดแผนธุรกิจเกี่ยวกับการผลิตกระเป๋าจากผ้าไหมขึ้นมา ก่อให้เกิดมูลค่าให้ผลิตภัณฑ์ผ้าไหมไทยด้วยการสร้างความแตกต่างให้ผลิตภัณฑ์จากการออกแบบที่โดดเด่นผสมผสานเสน่ห์ความเป็นไทยและความเป็นสมัยนิยม เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ นอกจากนี้ยังเพิ่มช่องทางในการจัดจำหน่ายสินค้าทางออนไลน์ เช่น Facebook Link

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เป็นกระเป๋าที่โดนน้ำแล้วสีไม่ตก(โดยการย้อมผ้าจากสีธรรมชาติ) หนาขึ้นจากเส้นใยธรรมชาติ ขาดยากกว่าไหมที่มีการผสมใยสังเคราะห์ในกระบวนการทอ มีน้ำหนักเบา ออกแบบที่ผสมผสานความสวยงาม ด้วยการการผลิตกระเป๋าผ้าไหมโดยเพิ่มการปักลวดลายที่เป็นเอกลักษณ์ เข้าไปในตัวกระเป๋าผ้าไหม ช่วยการแปรรูปเป็นกระเป๋าให้หลากหลาย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

ในปัจจุบันมีการผลิตกระเป๋าที่หลากหลายรูปแบบ ซึ่งทางกลุ่มของตำบลพิงพวย อำเภอศรีรัตนะ จังหวัดศรีสะเกษได้คิดแผนธุรกิจเกี่ยวกับการผลิตกระเป๋าจากผ้าไหมขึ้นมา ก่อให้เกิดมูลค่าให้ผลิตภัณฑ์ผ้าไหมไทยด้วยการสร้างความแตกต่างให้ผลิตภัณฑ์จากการออกแบบที่โดดเด่นผสมผสานเสน่ห์ความเป็นไทยและความเป็นสมัยนิยม เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ นอกจากนี้ยังเพิ่มช่องทางในการจัดจำหน่ายสินค้าทางออนไลน์ เช่น Facebook Link วัตถุประสงค์ - เพื่อสร้างรายให้แก่คนในชุมชน - เพื่อสร้างโอกาสในการดำเนินธุรกิจ - เพื่อสร้างแบบหรือลายใหม่ๆ ออกสู่ตลาดในอนาคต - เพื่อเพิ่มทางเลือกใหม่ๆ ให้แก่ผู้บริโภคทุกคน - เพื่อสร้างสินค้าที่มุ่งเน้นคุณภาพและมาตรฐาน - เพื่อเพิ่มช่องทางในการจัดจำหน่าย - เพื่อสืบสานการอนุรักษ์ผ้าไหมให้อยู่กับคนไทยตลาดกาล กลุ่มลูกค้าและเป้าหมาย กลุ่มวัยรุ่น กลุ่มวัยกลางคน กลุ่มวัยทำงาน กลุ่มครอบครัว ลักษณะเด่นของการทำการตลาดทางอินเตอร์เน็ต 1.สามารถอัพเดทแบบกระเป๋าผ้าไหมกับลวดลายใหม่ๆได้ง่ายๆ 2.สามารถนำเสนอตัวสินค้าได้ตลอดทุกเทศกาล 3.ช่วยลดค่าใช้จ่ายในส่วนของต้นทุน 4. ประหยัดเวลาในเรื่องของการเดินทางของลูกค้า 5.สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้โดยตรง กลยุทธ์ที่สร้างศักยภาพทางการตลาด 1. การผลิตและการนำพาไปเข้าสู่อินเทอร์เน็ตให้เหมาะสม 2. การเติมเต็มและการปฏิบัติบนอินเทอร์เน็ตอย่างรวดเร็ว 3. การใช้อินเทอร์เน็ตส่งเสริมสินค้าและบริการ 4. ยกระดับความสัมพันธ์ของลูกค้าทางอินเทอร์เน็ต กลยุทธ์การทำการตลาด ปัจจุบันนี้เป็นยุคเทคโนโลยีสารสนเทศได้เข้ามาอิทธิพลต่อการทำธุรกิจหลาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T for BCG ต.พิงพวย

ออนไลน์ : U2T for BCG ต.พิงพวย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

PS65017310 : พัฒนาผลิตภัณฑ์จากพลาสติก

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ศรีแก้ว อ.ศรีรัตนะ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตะกร้าสานพลาสติก

รายละเอียด : เส้นพลาติกมาสานเป็นตะกร้าตามแบบต่าง ๆ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มมูลค่าวัสดุ

พัฒนาฝีมือการสานตะกร้า

ลวดลายใหม่ๆ

05 : แผนธุรกิจ

องค์ประกอบของธุรกิจ

- Key Partners
  กลุ่มสานตะกร้าพลาสติกบ้านตะเคียน เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายตะกร้าพลาสติกสร้างรายได้ให้กับคนในกลุ่ม
- Key Activities
  กระจายสินค้าผ่านทางหมู่บ้าน จัดส่งตามออเดอร์ และจัดวางขายตามบูทงานต่างๆ พร้อมพัฒนาลวดลายให้มีความสวยงามมากขึ้น
- Key Resources
  ลดพื้นที่ดูวัสดุอุปกรณ์ ในการจักรสานตะกร้าพลาสติก บ้านตะเคียน หมู่ ต.ศรีแก้ว อ.ศรีรัตนะ จ.ศรีสะเกษ
- Value Propositions
  ใช้สินค้าที่มีมาตรฐาน ราคาถูกกว่าในท้องตลาด มีคุณค่าทางวัฒนธรรม และสืบสานให้กับคนรุ่นต่อไป
- Customer Relationships
  - สร้างระบบสมาชิก เช่น เพจfacebook กลุ่ม Line
  - ติดตามผลลัพธ์จากลูกค้า ว่าพึงพอใจหรือไม่ เพื่อมาปรับปรุงสินค้า
- Channels

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

รายงานสรุปโครงการ

มหาวิทยาลัยสู่ตำบล "สร้างรากแก้วให้ประเทศ" UNIVERSITY TO TAMBOM

Snapshot C01-C06

PS65019357 : พัฒนาผลิตภัณฑ์น้ำพริก

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ศรีแก้ว อ.ศรีรัตนะ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกปลาร้า

รายละเอียด : ปลาร้า แปรรูปมาเป็นน้ำพริกปลาร้า

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สื่อออนไลน์

ออกแบบโลโก้เพื่อสร้างแบรนด์ใหม่

การเพิ่มมูลค่า

05 : แผนธุรกิจ

องค์ประกอบของธุรกิจ

- Key Partners
  สมาชิกกลุ่มทำน้ำพริกปลาร้าบ้านตะเคียนเหนือเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายน้ำพริกปลาร้า และสร้างรายได้ให้กับกลุ่ม
- Key Activities
  ผลิตและกระจายสินค้าผ่านทางหมู่บ้านในละแวกใกล้เคียง และร้านค้าตามท้องตลาด
- Key Resources
  ลงสำรวจพื้นที่เพื่อดูวัตถุดิบและกระบวนการผลิตที่บ้านตะเคียนเหนือ หมู่ 12 ตำบลศรีแก้ว อำเภอศรีรัตนะ จังหวัดศรีสะเกษ รวมถึงสมาชิกกลุ่มทำน้ำพริกปลาร้า และการจัดจำหน่าย
- Value Propositions
  เพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์น้ำพริก นวัตกรรมและเทคโนโลยีด้วยเศรษฐกิจ BCG สามารถสร้างรายได้ให้กับสมาชิกในกลุ่ม และสร้างสินค้าให้ได้คุณภาพและมีมาตรฐาน
- Customer Relationships
  สร้างระบบสมาชิก เช่น เพจเฟสบุค กลุ่มไลน์ เพื่อรับฟังความคิดเห็นของลูกค้าและนำมาปรับปรุงสินค้าให้ได้มาตรฐานมากยิ่งขึ้น
- Channels
  จัดจำหน่ายผ่าน facebook fan page, Line และร้านค้าชุมชนในพื้นที่และพื้นที่ละแวกใกล้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65027356 : การยกระดับและเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์พรมเช็ดเท้า ตำบลศรีโนนงาม

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ศรีโนนงาม อ.ศรีรัตนะ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พรมเช็ดเท้า

รายละเอียด : เป็นสินค้าหัตถกรรมที่ผลิตมาจากเศษผ้า มีความหลากหลายของลวดลายและสีสัน อีกทั้งเป็นผลิตภัณฑ์ที่มุ่งเน้นการลดผลกระทบต่อโลกอย่างยั่งยืน โดยเฉพาะด้านสิ่งแวดล้อม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพและมาตรฐานมากขึ้น

เพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ด้วยการออกแบบลวดลายของผลิตภัณฑ์ เพื่อสร้างจุดขายให้กับสินค้า

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ ไม่จำกัดอายุ
Customer Relationships – สามารถซักทำความสะอาดได้ง่าย สีไม่ตก คุณภาพมีความคุ้มค่ากับราคาที่จ่าย
Channels จัดจำหน่ายที่บ้านโดยผ่านพ่อค้าคนกลาง/ร้านขายส่ง/คนในชุมชน
Value Propositions - คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ เป็นงานหัตถกรรมที่มีความหลากหลายทางลวดลายและสีสัน สามารถใช้ได้ในชีวิตประจำวัน และเป็นการลดขยะ/นำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่
Key Activities - พัฒนาการยกระดับและเพิ่มมูลค่าสินค้า รวมถึงการออกแบบให้มีความหลากหลายเพื่อขยายช่องทางการจำหน่าย
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย เศษผ้า , เส้นด้าย , ผ้ายาง
Key Partners – กลุ่มแม่บ้านบ้านหนองหัวลิง , องค์การบริหารส่วนตำบลศรีโนนงาม, ผู้ใหญ่บ้าน/ผู้นำชุมชน , มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ
Cost Structure – ต้นทุนจะประกอบไปด้วย เศษผ้า กิโลกรัมละ 10 บาท , เส้นด้าย ม้วนละ 50 บาท
Revenue Streams – รายได้จากการจัดจำหน่ายสินค้า ดังนี้
- รายได้จากการจำหน่ายที่บ้าน/ร้านขายส่ง 3 ผืน 50 บาท
- รายได้ที่ได้จากการจำหน่ายให้กับพ่อค้าคนกลาง ผืนละ 11 บาท

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

PS65027403 : การเพิ่มช่องทางจำหน่ายผลิตภัณฑ์จักสานตะกร้าไม้ไผ่ทั้งแบบออนไลน์และออฟไลน์ ตำบลศรีโนนงาม

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ศรีโนนงาม อ.ศรีรัตนะ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต **5 คน** | ประชาชน **5 คน** | อาจารย์ **1 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : จักสานตะกร้าไม้ไผ่

รายละเอียด : เป็นสินค้าหัตถกรรมที่ผลิตมาจากวัตถุดิบธรรมชาติเช่น ไม้ไผ่, หวาย ที่นำมาจักสานประดิษฐ์เป็นรูปเป็นร่างที่สามารถใช้ในชีวิตประจำวันได้ ทนทาน ไม้ผุพัง หรือเสียหายได้ง่ายและยังคงสภาพเดิมได้เป็นหลายปี และยังสื่อถึงภูมิปัญญาท้องถิ่นที่นำวัตถุดิบธรรมชาติมาใช้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

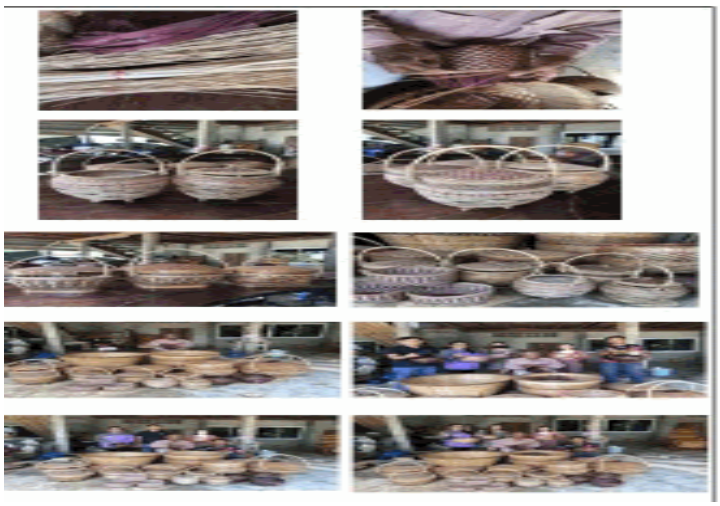
04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพและมาตรฐานและเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตให้มากขึ้น

เพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ด้วยการออกแบบลวดลายและขนาดของผลิตภัณฑ์ตามความต้องการของลูกค้า เพื่อสร้างจุดขายให้กับสินค้า

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจของทีมงานจัดสร้างขึ้นเสริมสร้างภูมิปัญญาท้องถิ่นและสืบทอดวัฒนธรรมของไทยเพื่อเผยแพร่หรือจัดจำหน่ายสินค้าที่มีคุณภาพให้แก่ลูกค้าที่สนใจในฝีไม้ลายมือการจักสานตะกร้าไม้ไผ่ชิ้นงานที่ทำด้วยมือล้วนๆไร้เครื่องจักรอุตหกรรมมาเกี่ยวข้อง(Handmade)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

PS65011678 : โครงการยกระดับผลิตภัณฑ์กระเทียมโทนดองน้ำผึ้ง

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.สระเยาว์ อ.ศรีรัตนะ จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเทียมโทนดองน้ำผึ้ง

รายละเอียด : ช่วยลดไขมันในเลือด,ช่วยป้องกันโรคหัวใจและหลอดเลือด,ช่วยกระตุ้นการไหลเวียนของเลือด อีกทั้งโสมยังเป็นยาบำรุงกำลัง บำรุงอวัยวะภายในร่างกาย ทำให้ร่างกายชุ่มชื่น และสามารถสร้างภูมิคุ้มกันให้ร่างกายได้

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การดูแลสุขภาพร่างกายด้วยสมุนไพร

ส่งเสริมผลิตภัณฑ์ของชุมชน

การนำสิ่งของที่มีอยู่แล้วในตำบลมาพัฒนาต่อยอดให้เกิดรายได้มากขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์กระเทียมโทนดอง ตำบลสระเยาว์ อำเภอศรีรัตนะ มีกลุ่มเดิมอยู่แล้วแต่ยังขาดรสชาติที่หลากหลาย และคุณภาพที่ยังไม่เพียงพอต่อกลุ่มเป้าหมาย รวมถึงต้นทุนในการผลิตกระเทียมโทนดองที่สูง ทำให้ผลิตภัณฑ์กับต้นทุนไม่สอดคล้องกัน

เพื่อยกระดับผลิตภัณฑ์กระเทียมโทนดอง ให้มีรสชาติที่แปลงใหม่ และหลากหลาย จึงจะพัฒนาแพ็คเกจให้มีความโดดเด่น จึงจะสามารถเพิ่มมูลค่าให้สูงขึ้นได้ โดยจัดอบรมเพิ่มความรู้ เสริมทักษะ ในการทำกระเทียมโทนดองน้ำผึ้ง

ทั้งนี้ กลุ่มสมาชิกได้ยกระดับผลิตภัณฑ์กระเทียมโทนดอง ให้มีรสชาติ คุณภาพที่แปลกใหม่ และมีแพ็คเกจที่น่าสนใจ รวมถึงช่องทางการจัดจำหน่ายที่มากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

รายงานสรุปโครงการ

มหาวิทยาลัยสู่ตำบล
"สร้างรากแก้วให้ประเทศ"
UNIVERSITY TO TAMBOM

Snapshot C01-C06

PS65022397 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์แชมพูอัญชัน

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.สระเยาว์ อ.ศรีรัตนะ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แชมพูอัญชัน

รายละเอียด : แชมพูอัญชันเป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้ทำความสะอาดเส้นผมและหนังศีรษะ ด้วยส่วนผสมของสารสกัดอัญชันจึงช่วยลดปัญหาผมหงอกก่อนวัย ลดการหลุดร่วงของ ผม ช่วยให้ผมจัดทรงง่าย เป็นประกายเงางาม เหมาะสำหรับทุกสภาพผม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การดูแลสุขภาพของผมด้วยสมุนไพร

ส่งเสริมผลิตภัณฑ์ของชุมชน

การนำสิ่งของที่มีอยู่แล้วในตำบลมาพัฒนาต่อยอด

05 : แผนธุรกิจ

ปัจจุบันผู้คนเริ่มมีความสนใจด้านสุขภาพ และความปลอดภัยมากขึ้น เนื่องด้วยปัจจุบันมีโรคระบาดต่างๆมากมาย โดยตำบลสระเยาว์ อำเภอศรีรัตนะ มีการปลูกอัญชัน ปกติแล้วที่เราเห็นทั่วไปคือการนำเอาดอกอัญชันมาทำขนมไทย หรือน้ำต้มดอกอัญชันและประโยชน์อีกอย่างหนึ่งของอัญชันคือบำรุงผมให้เงางาม ดกดำ มักเป็นส่วนประกอบของยาสระผม หรือครีมบำรุงผม กลุ่มของเราจึงอยากสร้างความรู้ สร้างรายได้ให้กับคนในชุมชน จึงนำอัญชันมาทำเป็นแชมพูอันชัน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65011298 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์สบู่สมุนไพรรังไหม

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.สะพุง อ.ศรีรัตนะ จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่รังไหม สะพุง (สบู่ก้อน)

รายละเอียด : โปรตีนที่ผลิตมาจากรังไหมและเส้นไหม ประกอบด้วย ผงไหมจากกาวไหม เรียกว่า ผงไหมเซริซิน (Sericin) ซึ่งมีมอยส์เจอไรเซอร์สูง ให้ความชุ่มชื้นถึง 300 เท่า ผงไหมจากเส้นไหม เรียกว่า ผงไหม ไฟโบรอิน (Fibroin) ในผงไหมนี้เองมีกรดอะมิโน 18 ชนิด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การดูแลสุขภาพผิวด้วยสมุนไพร

การนำสิ่งที่มีอยู่มาพัฒนาและต่อยอด

ส่งเสริมผลิตภัณฑ์ของชุมชน

05 : แผนธุรกิจ

ฝ่ายจัดซื้อวัสดุการผลิต ได้จัดซื้อรังไหมจากชาวบ้านที่เลี้ยงรังไหม โดยขั้นต้นมีการสั่งรังไหม 1 กิโลกรัม หลังจากดำเนินการสั่งและชำระเงินตามขั้นตอนฝ่ายจัดซื้อประสานงานไปยังฝ่ายผลิต ให้ทราบถึงจำนวนการผลิตของสินค้าว่ามีจำนวนเท่าไหร่ หลังจากการผลิตเสร็จได้มีการตรวจสอบสภาพความถูกต้อง ความสมบูรณ์ สินค้ามีแตกชำรุดหรือไม่ สินค้าที่ผ่านการตรวจสอบแล้ว จะถูกจัดเก็บในคลังสินค้า เพื่อเข้าสู่ขั้นตอนสำหรับการจำหน่ายสินค้าให้กับลูกค้าต่อไป สำหรับในคลังสินค้าเมื่อมีการสั่งซื้อสินค้าจากลูกค้า พนักงานที่ทำการจัดสินค้าจะทำการจัดสินค้าที่มีล็อตการผลิตก่อนส่งไปจำหน่ายก่อน เพื่อเป็นการหมุนเวียนสินค้าและเป็นการป้องกันสินค้าหมดอายุในคลังสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

รายงานสรุปโครงการ

มหาวิทยาลัยสู่ตำบล "สร้างรากแก้วให้ประเทศ" UNIVERSITY TO TAMBOM

Snapshot C01-C06

PS65025642 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์สบู่เหลวรังไหม

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.สะพุง อ.ศรีรัตนะ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่รังไหม สะพุง (สบู่เหลว)

รายละเอียด : โปรตีนที่ผลิตมาจากรังไหมและเส้นไหม ประกอบด้วย ผงไหมจากกาวไหม เรียกว่า ผงไหมเซริซิน (Sericin) ซึ่งมีมอยส์เจอไรเซอร์สูง ให้ความชุ่มชื้นถึง 300 เท่า ผงไหมจากเส้นไหม เรียกว่า ผงไหม ไฟโบรอิน (Fibroin) ในผงไหมนี้เองมีกรดอะมิโน 18 ชนิด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การดูแลผิวด้วยสมุนไพร

การนำสิ่งที่มีอยู่มาพัฒนาและต่อยอด

ส่งเสริมผลิตภัณฑ์ในชุมชน

05 : แผนธุรกิจ

ฝ่ายจัดซื้อวัสดุการผลิต ได้จัดซื้อรังไหมจากชาวบ้านที่เลี้ยงรังไหม โดยขั้นต้นมีการสั่งรังไหม 1 กิโลกรัม หลังจากดำเนินการสั่งและชำระเงินตามขั้นตอนฝ่ายจัดซื้อประสานงานไปยังฝ่ายผลิต ให้ทราบถึงจำนวนการผลิต ของสินค้าว่ามีจำนวนเท่าไหร่ หลังจากการผลิตเสร็จได้มีการตรวจสอบสภาพความถูกต้อง ความสมบูรณ์ สินค้ามีแตกชำรุดหรือไม่ สินค้าที่ผ่านการตรวจสอบแล้ว จะถูกจัดเก็บในคลังสินค้า เพื่อเข้าสู่ขั้นตอนสำหรับการจำหน่ายสินค้าให้กับลูกค้าต่อไป สำหรับในคลังสินค้าเมื่อมีการสั่งซื้อสินค้าจากลูกค้า พนักงานที่ทำการจัดสินค้าจะทำการจัดสินค้าที่มีล็อตการผลิตก่อนส่งไปจำหน่ายก่อน เพื่อเป็นการหมุนเวียนสินค้าและเป็นการป้องกันสินค้าหมดอายุในคลังสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,300

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65027647 : โครงการส่งเสริมและแปรรูปผลิตภัณฑ์ชุมชนจากข้าวโพดหวาน ตำบลเสื่องข้าว (สบู่น้ำนมข้าวโพด)

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.เสื่องข้าว อ.ศรีรัตนะ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่น้ำนมข้าวโพด

รายละเอียด : สบู่แปรรูปจากข้าวโพดหวาน ช่วยบำรุงผิวพรรณ นุ่มนวล กระจ่างใส อ่อนเยาว์ ช่วยผลัดเซลล์ผิวเก่า ช่วยลดความมันผิวหน้าและผิวกาย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาคุณภาพและมาตรฐานของผลิตภัณฑ์

พัฒนา Packaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

อบรมส่งเสริมกลยุทธ์ทางการตลาดในรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์ เช่น Facebook, Line, shopee และ lazada เป็นต้น

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

รับซื้อข้าวโพดหวานจากเกษตรกรในตำบลเสื่องข้าว จากนั้นนำมาผลิตเป็นสบู่น้ำนมข้าวโพด และพร้อมจัดจำหน่ายทั้งปลีก และส่ง โดยขายในรูปแบบทั้งออนไลน์ และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

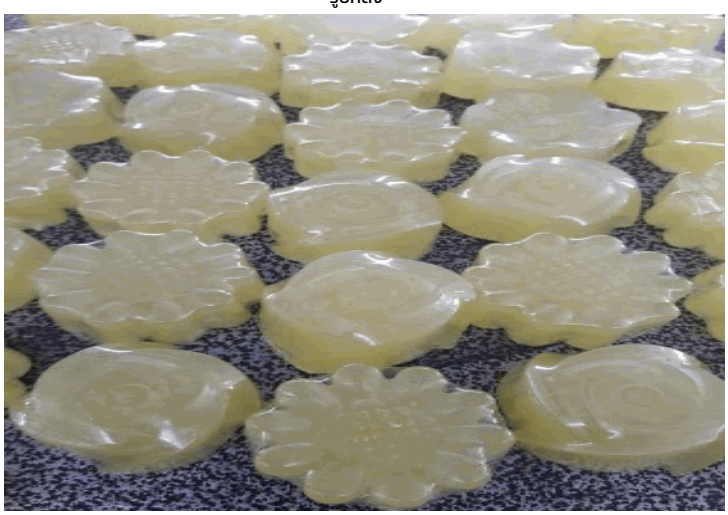
08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง



PS65027654 : โครงการส่งเสริมและแปรรูปผลิตภัณฑ์ชุมชนจากข้าวโพดหวาน ตำบลเสื่องข้าว (น้ำนมข้าวโพด)

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.เสื่องข้าว อ.ศรีรัตนะ จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำนมข้าวโพด

รายละเอียด : น้ำนมข้าวโพด เป็นเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ มีวิตามินเอสูง ต่อต้านอนุมูลอิสระ บำรุงสายตา ช่วยระบบขับถ่าย สามารถบริโภคได้ทุกเพศ ทุกวัย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาคุณภาพและมาตรฐานของผลิตภัณฑ์

พัฒนา Packaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

อบรมส่งเสริมกลยุทธ์ทางการตลาดในรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์ เช่น Facebook, Line, shopee และ lazada เป็นต้น

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

เริ่มจากการรับซื้อข้าวโพดหวานจากเกษตรกรในตำบลเสื่องข้าว จากนั้นนำข้าวโพดหวานมาเข้าสู่ขั้นตอนการแปรรูปเป็นน้ำนมข้าวโพด และจัดจำหน่ายทั้งปลีก และส่ง ทั้งในรูปแบบของออฟไลน์และออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง

รายงานสรุปโครงการ

มหาวิทยาลัยสู่ตำบล "สร้างรากแก้วให้ประเทศ" UNIVERSITY TO TAMBOM

Snapshot C01-C06

PS65018250 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG) ตำบลกุง อำเภอศิลาลาด จังหวัดศรีสะเกษ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.กุง อ.ศิลาลาด จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : การแปรรูปกระเป๋าจากเสื่อกกเคลือบนาโนซิงค์ออกไซด์

รายละเอียด : นำเสื่อที่ทำจากกกมาแปรรูปเป็นกระเป๋า ในรูปแบบต่างๆ เช่น กระเป๋าถือ กระเป๋าสตางค์ เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านสังคมวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สร้างช่องทางออนไลน์ในการขายเพิ่ม

พัฒนาสินค้าโดยการใช้นาโนซิงค์ออกไซด์ ให้ผลิตภัณฑ์คงทนและสวยงามมากขึ้น

พัฒนาชุมชนหรือกลุ่มแม่บ้านและสตรี เพื่อเข้าถึงการส่งออกสินค้าทางการตลาดที่ทันสมัย

05 : แผนธุรกิจ

นำผลผลิตในชุมชนมาแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่าและสร้างรายได้ให้แก่ประชาชนในชุมชน เช่น ต้นกก เป็นต้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

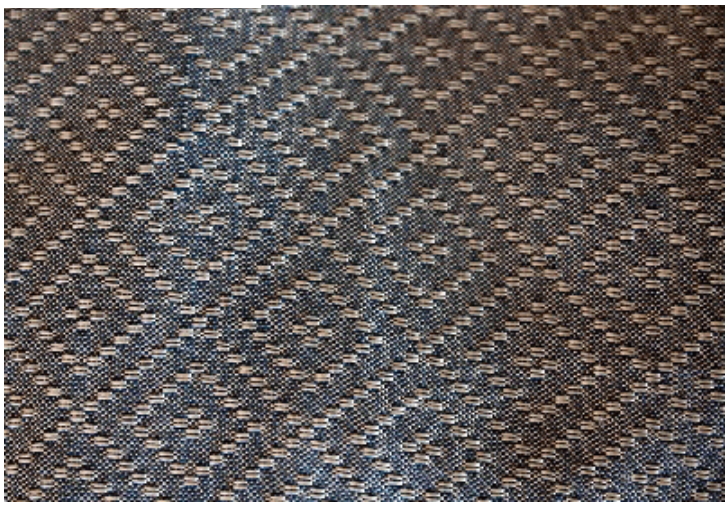
ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง

รายงานสรุปโครงการ

มหาวิทยาลัยสู่ตำบล "สร้างรากแก้วให้ประเทศ" UNIVERSITY TO TAMBOM

Snapshot C01-C06

PS65025584 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG) ตำบลกุง อำเภอศิลาลาด จังหวัดศรีสะเกษ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.กุง อ.ศิลาลาด จ.ศรีสะเกษ

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : การแปรรูปกระเป๋าจากเสื่อกกเคลือบนาโนซิงค์ออกไซด์

รายละเอียด : นำเสื่อที่ทำจากกกมาแปรรูปเป็นกระเป๋า ในรูปแบบต่างๆ เช่น กระเป๋าถือ กระเป๋าสตางค์ เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านสังคมวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สร้างช่องทางออนไลน์ในการขายเพิ่ม

พัฒนาสินค้าโดยการใช้นาโนซิงค์ออกไซด์ให้ผลิตภัณฑ์คงทนและสวยงามมากขึ้น

พัฒนาชุมชนหรือกลุ่มแม่บ้านและสตรีเพื่อเข้าถึงการส่งออกสินค้าทางการตลาดที่ทันสมัย

05 : แผนธุรกิจ

นำผลผลิตในชุมชนมาแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่าและสร้างรายได้ให้แก่ประชาชนในชุมชน เช่น เสื่อที่ทอจากต้นกก เป็นต้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65027206 : การย้อมผ้าและการแปรรูปกระเป๋าจากผ้าฝ้ายทอมือ เคลือบสารนาโนซิงค์ออกไซด์

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.คลีกลิ้ง อ.ศิลาลาด จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าฝ้ายทอมือเคลือบนาโนซิงค์ออกไซด์และกระเป๋าใส่เหรียญ

รายละเอียด : ผ้าฝ้ายทอมือเคลือบนาโนซิงค์ออกไซด์ ขนาด 1 เมตร *2 เมตรกระเป๋าใส่เหรียญ ขนาดกว้าง 11 ยาว 7.5 ซม.

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging design, คุณภาพและมาตรฐานในการประยุกต์ผ้าฝ้าย

อบรมอีคอมเมิร์ซ page Facebook

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบนแพลทฟอร์มออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

เริ่มจากการจัดเตรียมผ้าฝ้ายนำไปสู่การย้อมผ้า แล้วเคลือบสาร นาโนซิงค์ออกไซด์ เพื่อเป็นการยืดอายุการใช้งานของผ้าฝ้าย การจัดทำกระเป๋า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65027641 : การย้อมผ้าและการแปรรูปกระเป๋าจากผ้าฝ้ายทอมือ เคลือบสารนาโนซิงออกไซด์

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.คลีกลิ้ง อ.ศิลาลาด จ.ศรีสะเกษ

บัญฑิต 5 คน | ประชาชน 6 คน | อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าผ้าฝ้ายทอมือเคลือบนาโนซิงค์ออกไซด์

รายละเอียด : กระเป๋าผ้าฝ้ายทอมือ ขนาดกว้าง 23 สูง 16.5 ข้าง 7.5 ซม.

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packanging, desing คุณภาพและมาตราฐานในการประยุกต์ผ้าฝ้าย

อบรมอีคอมเมิร์ซ page Facebook

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบนแพลทฟอร์มออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

การจัดทำกระเป๋าผ้าฝ้าย โดยการต่อยอดจากผ้าฝ้ายทอมือที่เคลือบด้วยสารนาโนซิงค์ออกไซด์ซึ่งเป็นสารที่ช่วยยับยั้งการเจริญเติบโตของเชื้อราในผ้าฝ้าย มาออกแบบตัดเย็บให้มีความทันสมัยขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 659

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

รายงานสรุปโครงการ

มหาวิทยาลัยสู่ตำบล "สร้างรากแก้วให้ประเทศ" UNIVERSITY TO TAMBOM

Snapshot C01-C06

PS65027198 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ผ้าไหมย้อมสีธรรมชาติ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ผักไหม อ.ห้วยทับทัน จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชื่นไหม by ผักไหม

รายละเอียด : ผ้าไหมมีเอกลักษณ์ที่เฉพาะตัว แตกต่างจากผ้าทั่วไป คือ มีความแวววาว เนื้อผ้าแข็งแต่ไม่เรียบ อ่อนนุ่ม มีน้ำหนัก และมีลวดลายสีที่หลากหลายที่สามารถย้อมได้จากธรรมชาติและสามารถนำไปแปรรูปเป็นเครื่องนุ่มห่มได้หลายรูปแบบ สิ่งที่จะพัฒนา มีดังน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การทำตลาดออนไลน์

การย้อมให้ติดทนนาน

การออกแบบผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มทอผ้าไหมบ้านท่าสว่างจังหวัดสุรินทร์ เป็นหมู่บ้านที่ได้รับการยกย่องว่า ทอผ้าไหมหนึ่งพันสี่ร้อยสิบหกตะกอ และมีการทอผ้ายกทองทูลเกล้าฯ ถวายสมเด็จพระนางเจ้าสิริกิติ์ พระบรมราชินาถ พระบรมราชชนนีพระพันปีหลวง โดยมีเอกลักษณ์ความโดดเด่นของผ้าที่สลับซับซ้อนงดงามศักดิ์สิทธิ์ ผสมผสานกันระหว่างลวดลายการทอแบบราชสำนักกับเทคนิคการทอผ้าแบบพื้นบ้านจึงเป็นผ้าทอที่มีความงดงามและมีชื่อเสียงโด่งดังไปทั่วโลก
ทำให้ผ้ามีราคาที่สูงและเป็นที่ยอมรับ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

รูปหลัง

PS65027210 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์แยมกระเจี๊ยบ

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.ผักไหม อ.ห้วยทับทัน จ.ศรีสะเกษ

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แยมกระเจี๊ยบ

รายละเอียด : แยมกระเจี๊ยบเป็นผลิตภัณฑ์สมุนไพรที่มีวิตามินสูงมีประโยชน์ต่อร่างกาย รวมทั้งยังมีแร่ธาตุที่สำคัญต่อร่างกายและยังเป็นยาช่วยลดไขมันในเส้นเลือดช่วยในการลดน้ำหนักได้ด้วย รับประทานแล้วรู้สึกสดชื่น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สร้างเพจ

พัฒนาสูตร

ออกแบบบรรจุภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

- ชื่อกิจการ : กลุ่มพัฒนาแยมจากกระเจี๊ยบ
- ที่ตั้ง : องค์การบริหารส่วนตำบลผักไหม ต.ผักไหม อ.ห้วยทับทัน จ.ศรีสะเกษ
- ประเภท : แยมจากกระเจี๊ยบ
- การประกอบธุรกิจเกิดจาก : ให้คนในชุมชนมีอาชีพและสร้างรายได้ ใช้ผลผลิตทางการเกษตรของชุมชนให้เป็นประโยชน์ และเป็นการส่งเสริมการปลูกพืช
- ระยะเวลาก่อตั้ง : ดำเนินธุรกิจมาแล้วมากกว่า 1 ปี
- วัตถุประสงค์ :

1. เพื่อพัฒนาแยมจากกระเจี๊ยบปลอดสารพิษ
2. เพื่อยกระดับผลิตภัณฑ์ให้มีความทันสมัย ให้ได้มาตรฐาน อย.
3. เพิ่มช่องทางการจำหน่ายทั้งในรูปแบบออนไลน์ และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65011459 : พริกแกงรังแร้ง

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.รังแร้ง อ.อุทุมพรพิสัย จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	7 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พริกแกงรังแร้ง

รายละเอียด : พริกเป็นผลผลิตทางการเกษตรที่ขึ้นชื่อของตำบลรังแร้ง จึงได้คิดสูตรพริกแกงรังแร้ง ที่มีส่วนผสมจากวัตถุดิบในชุมชน คือ พริกแห้ง ตะไคร้ หอม กระเทียม ข่า ผิวมะกรูด รากผักชี เพื่อแปรรูปพริกให้มีอายุนานขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แปรรูปวัตถุดิบในท้องถิ่นให้สามารถเก็บรักษาได้นานยิ่งขึ้น และสร้างมูลค่าเพิ่ม

ออกแบบโลโก้ และบรรจุภัณฑ์ที่เป็นอัตลักษณ์ และให้ลูกค้าจดจำ

"_"

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มลูกค้ามีอายุตั้งแต่ 20 ปีขึ้นไป เป็นประชาชนสนใจในการทำอาหาร ไม่ว่าจะเป็น เชฟ แม่ครัว แม่ค้า แม่บ้าน หรือร้านค้าโซ่ห่วยที่ต้องการนำผลิตภัณฑ์เพื่อไปจำหน่าย เป็นต้น ช่องทางการจำหน่ายมีร้านค้าในชุมน Facebook ต้นทุนจะประกอบไปด้วย ค่าวัตถุดิบ ค่าแรงงาน ค่าบรรจุภัณฑ์ และค่าสาธารณูปโภคต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,050

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ตลาดโคกหนองนาประชารัฐ บ้านรังแร้ง

ออนไลน์ : https://www.facebook.com/profile.php?id=100054293840041

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65011825 : ขนมรังแร้ง

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.รังแร้ง อ.อุทุมพรพิสัย จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	7 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมรังแร้ง

รายละเอียด : ขนมรังแร้งเป็นผลิตภัณฑ์ของชาวตำบลรังแร้ง ใช้เผือกเป็นวัตถุดิบหลัก โดยนำเผือกฝานเปลือก ล้างให้สะอาด หั่นหรือขูดเป็นเส้น ทอดในน้ำเชื่อมที่ตั้งกระทะด้วยน้ำมันร้อนกลางจนกรอบ นำขึ้นจับเป็นรังนก พักไว้ให้เย็นก่อนแพ็คในบรรจุภัณฑ์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

คิดสูตรขนมรังแร้งจากภูมิปัญญาอาหารพื้นบ้านด้วยการนำวัตถุดิบที่มีในชุมชนมาสร้างมูลค่าเพิ่ม

ใช้เทคโนโลยีออกแบบโลโก้ที่มีเอกลักษณ์ให้ลูกค้าสามารถจดจำสินค้าได้ทันที

นำอุปกรณ์ขูดเส้นมาประยุกต์ใช้แทนแรงงานคน เพื่อความรวดเร็วและได้มาตรฐาน

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มลูกค้าเป็นประชาชนทั่วไปไม่จำกัดเพศโดยมีอายุตั้งแต่6ปีขึ้นมีการติดตามหลังการขายและนำผลการใช้มาช่วยการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า มีต้นทุนหลักเป็นค่าวัตถุดิบ ค่าแรงงาน ค่าบรรจุภัณฑ์และค่าสาธารณูปโภคต่างๆ ช่องการจำหน่าย คือ ร้านค้าในชุมชน และออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ตลาดโคกหนองนาประชารัฐ บ้านรังแร้ง

ออนไลน์ : https://www.facebook.com/profile.php?id=100054293840041

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง

PS65009127 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์น้ำมันเขียวสมุนไพร

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.สระกำแพงใหญ่ อ.อุทุมพรพิสัย จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	7 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำมันเขียวสมุนไพร

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์น้ำมันเขียว เป็นผลิตภัณฑ์สมุนไพรพื้นบ้าน ผลิตจากตะไคร้ ใบเตย ใบพิมเสน เสลดพังพอน ผสมเกล็ดเมนทอล การบูร พิมเสน น้ำมันยูคาลิปตัส น้ำมันคาเจพุท และสมุนไพรฤทธิ์เย็นอื่นๆ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาสูตรให้เข้มข้นขึ้น

พัฒนาส่วนผสมของสมุนไพรหลากหลายชนิด

พัฒนาบริการจำหน่ายออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

เพื่อสร้างความรู้ให้กับชาวบ้าน ทำให้ผลิตภัณฑ์น้ำมันเขียวสมุนไพรเป็นที่รู้จัก สร้างเสริมรายได้ให้กับคนในชุมชน ส่งเสริมผลิตภัณฑ์และสนับสนุนการท่องเที่ยวในชุมชนของชาวบ้านตำบลสระกำแพงใหญ่เป็นที่รู้จักในตลาดมากยิ่งขึ้น และการใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด แผนธุรกิจน้ำมันเขียวสมุนไพร ประกอบด้วยความเป็นมาส่วนที่ 1 ความเป็นมาของธุรกิจ ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์สถานการณ์ (SWOT Analysis) ส่วนที่ 3 กลยุทธ์การบริหาร 3.1แผนการตลาด และการวิเคราะห์คู่แข่งขัน 3.2แผนการผลิต/การให้บ
ลิงค์แผนธุรกิจ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65022427 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์สเปรย์คลายเส้นสมุนไพร

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.สระกำแพงใหญ่ อ.อุทุมพรพิสัย จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สเปรย์คลายเส้นสมุนไพร

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์สเปรย์คลายเส้น เป็นผลิตภัณฑ์สมุนไพรพื้นบ้าน ผลิตจากว่านเอ็นเหลือง น้ำมันระกำ น้ำมันไพล ส่วนผสมมาจากสมุนไพรธรรมชาติ มีสรรพคุณ 1.ดูแลอาการเส้นเอ็นอักเสบ เหน็บชาตามร่างกาย 2.ลดการปวดเมื่อยหรืออ่อนล้าของกล้ามเนื้อ คลายเส้น คลายกล้ามเนื้อ ให้กล้ามเนื้ออ่อนคลาย 3.ดูแลอาการฟกช้ำดำเขียว ถูกกระแทกเจ็บกล้ามเนื้อ 4.บรรเทาอาการปวดเข่าหรือข้อจากการอักเสบ 5.ช่วยให้เลือดไหลเวียนได้สะดวก จึงช่วยลดอาการมือเท้าชาได้ ผลิตโดย กลุ่มชาวบ้าน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาสูตรให้เข้มข้นขึ้น

พัฒนาส่วนผสมของสมุนไพรหลากหลายชนิด

พัฒนาบริการจำหน่ายออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

เพื่อสร้างความรู้ให้กับชาวบ้าน ทำให้ผลิตภัณฑ์สเปรย์คลายเส้นสมุนไพรเป็นที่รู้จัก สร้างเสริมรายได้ให้
กับคนในชุมชน ส่งเสริมผลิตภัณฑ์และสนับสนุนการท่องเที่ยวในชุมชนของชาวบ้านตำบลสระกำแพงใหญ่เป็นที่รู้จักในตลาดมากยิ่งขึ้น และการใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด แผนธุรกิจสเปรย์คลายเส้นสมุนไพร ประกอบด้วย ส่วนที่ 1 ความเป็นมาของธุรกิจ ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์สถานการณ์ (SWOT Analysis) ส่วนที่ 3 กลยุทธ์การบริหาร 3.1แผนการตลาด และการวิเคราะห์คู่แข่งขัน 3.2แผนการผลิต/การให้บริการ เอกสารตามลิงค์แผนธุรกิจ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65009664 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ยาหม่องสมุนไพร

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.หนองห้าง อ.อุทุมพรพิสัย จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ยาหม่องสมุนไพร

รายละเอียด : ยาหม่องตาหนองยายห้าง เป็นยาสามัญประจำบ้านประกอบด้วยสมุนไพร ตัวยาหลายชนิด มีลักษณะเป็นเนื้อเข้งแต่มีความอ่อนนุ่ม มีทั้งสีเหลืองและสีเขียว มีกลิ่นหอม นิยมใช้เพื่อบรรเทา อาการวิงเวียนศรีษะ หน้ามืดตาลาย คลื่นไส้ อาเจียน และใช้ทาเพื่อนวดคลายความปวดเมื่อย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ช่องทางการจำหน่ายสินค้าให้สามารถเข้าถึงได้สะดวก

การใช้พืชสมุนไพร

การออกแบบสินค้าหรือบรรจุภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ยาหม่องสมุนไพรผลิตโดยกลุ่มผู้สูงอายุตำบลหนองห้าง อำเภออุทุมพรพิสัย จังหวัดศรีสะเกษและมีการจำหน่ายสินค้าให้กับชุมชนในตำบลหนองห้างโดยช่องทาง เพจองค์บริหารส่วนตำบลหนองห้าง การออกบูธสินค้าและจำหน่ายสินค้าให้กับผู้ที่เข้ามาศึกษาดูงานชมรมผู้สูงอายุตำบลหนองห้าง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65022722 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ยาหม่องสมุนไพร

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.หนองห้าง อ.อุทุมพรพิสัย จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำมันเหลืองสมุนไพร

รายละเอียด : น้ำมันเหลืองสมุนไพรเป็นยาสามัญประจำบ้านสกัดจากสมุนไพรที่ไม่เป็นอันตราย ทั้งสามารถใช้ในครัวเรือน แก้อาการต่างๆเช่น การนวดแก้ปวดเมื่อย ของกล้ามเนื้อเส้นเอ็น ข้อต่างๆ นอกจากทาแล้วยังสามารถ ใช้เพื่อผ่อนคลายแก้วิงเวียนหน้ามืด หรือแก้คันจากแมลงสัตว์กัดต่อย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าให้สามารถเข้าถึงได้สะดวก

การใช้พืชสมุนไพร

การออกแบบสินค้าหรือบรรจุภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ยาหม่องสมุนไพรผลิตโดยกลุ่มผู้สูงอายุตำบลหนองห้าง อำเภออุทุมพรพิสัย จังหวัดศรีสะเกษ เป็นการส่งเสริมอาชีพและสร้างรายได้ แก่คนในชุมชนมีการจำหน่ายสินค้าให้กับชุมชนในตำบลหนองห้างโดยช่องทาง เพจองค์บริหารส่วนตำบลหนองห้าง การออกบูธสินค้าและจำหน่ายสินค้าให้กับผู้ที่เข้ามาศึกษาดูงานชมรมผู้สูงอายุตำบลหนองห้าง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65019289 : โครงการเสริมสร้างทักษะผลิตภัณฑ์การแปรรูปสบู่ก้อนสมุนไพรพื้นบ้าน

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.หนองไฮ อ.อุทุมพรพิสัย จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : NH Herbal Soap

รายละเอียด : สบู่สมุนไพรช่วยชะลอการเกิดริ้วรอย เพิ่มความชุ่มชื่น ลดอาการแพ้ ผดผื่นคัน และยังช่วยกระตุ้นอารมณ์ให้เกิดความรู้สึกผ่อนคลายขณะอาบน้ำ วัตถุดิบที่ใช้ กัญชง ขมิ้น ย่านาง และว่านไพร

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สร้างผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์

การใช้สมุนไพรธรรมชาติเป็นวัตถุดิบในการทำสบู่ก้อน

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform online Facebook

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือและอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 5 ปีขึ้นไป
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือสบู่สมุนไพรช่วยชะลอการเกิดริ้วรอย เพิ่มความชุ่มชื่น ลดอาการแพ้ ผดผื่นคัน และยังช่วยกระตุ้นอารมณ์ให้เกิดความรู้สึกผ่อนคลายขณะอาบน้ำ
Channels – ช่องทางการจำหน่ายออฟไลน์ คือ ร้านค้าในชุมชน ร้านสปาร้านนวด ช่องทางการจำหน่ายออนไลน์ คือ เพจ Facebook Website
Costomer Relationships – มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากใช้แล้วได้ผลเป็นอย่างไร ดีขึ้นหรือไม่ และนำผลการใช้มาช่วยในการ review สินค้าด้วย
Revenue Streams – รายได้จากการทำธุรกิจ จะได้จากการผลิตสบู่สมุนไพรจำหน่าย โดยจัดจำหน่ายที่ร้านค้าในชุมชน รายได้จากช่องทางออนไลน์ Facebook
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย สูตรในการทำสบู่ วัตถุดิบสมุนไพร แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชน การตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า
Key Activities – สร้างและพัฒนาผลิตภัณฑ์ เช่น ขั้นตอนการทำสบู่ และวัตถุดิบสมุนไพร จากนั้นออกแบบแบรนด์ แพ็คเกจ และโปรโมทสินค้าผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายและตลาดออนไลน์ เช่น ร้านค้าชุมชน ร้านสปา ร้านนวด Facebook Website

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65019294 : โครงการเสริมสร้างทักษะผลิตภัณฑ์การแปรรูปสบู่เหลวสมุนไพรพื้นบ้าน และการตลาดออนไลน์

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.หนองไฮ อ.อุทุมพรพิสัย จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต **5 คน** | ประชาชน **5 คน** | อาจารย์ **2 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : NH Herbal soap

รายละเอียด : สบู่สมุนไพรช่วยชะลอการเกิดริ้วรอย เพิ่มความชุ่มชื่น ลดอาการแพ้ ผดผื่นคัน และยังช่วยกระตุ้นอารมณ์ให้เกิดความรู้สึกผ่อนคลายขณะอาบน้ำ วัตถุดิบที่ใช้ กัญชง ขมิ้น ย่านาง และว่านไพร

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สร้างผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์

การใช้สมุนไพรธรรมชาติเป็นวัตถุดิบในการทำสบู่เหลว

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform online Facebook

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือและอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 5 ปีขึ้นไป
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือสบู่สมุนไพรช่วยชะลอการเกิดริ้วรอย เพิ่มความชุ่มชื่น ลดอาการแพ้ ผดผื่นคัน และยังช่วยกระตุ้นอารมณ์ให้เกิดความรู้สึกผ่อนคลายขณะอาบน้ำ
Channels – ช่องทางการจำหน่ายออฟไลน์ คือ ร้านค้าในชุมชน ร้านสปาร้านนวด ช่องทางการจำหน่ายออนไลน์ คือ เพจ Facebook Website
Costomer Relationships – มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากใช้แล้วได้ผลเป็นอย่างไร ดีขึ้นหรือไม่ และนำผลการใช้มาช่วยในการ review สินค้าด้วย
Revenue Streams – รายได้จากการทำธุรกิจ จะได้จากการผลิตสบู่สมุนไพรจำหน่าย โดยจัดจำหน่ายที่ร้านค้าในชุมชน รายได้จากช่องทางออนไลน์ Facebook
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย สูตรในการทำสบู่ วัตถุดิบสมุนไพร แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชน การตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า
Key Activities – สร้างและพัฒนาผลิตภัณฑ์ เช่น ขั้นตอนการทำสบู่ และวัตถุดิบสมุนไพร จากนั้นออกแบบแบรนด์ แพ็คเกจ และโปรโมทสินค้าผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายและตลาดออนไลน์ เช่น ร้านค้าชุมชน ร้านสปา ร้านนวด Facebook Website

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65026229 : โครงการออกแบบและเพิ่มมูลค่า สินค้าจากเศษผ้าไหม

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.หัวช้าง อ.อุทุมพรพิสัย จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
8 คน	6 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ย่ามจากเศษผ้าไหม

รายละเอียด : การนำเอาเศษผ้าไหมที่เหลือจากการตัดเย็บชุดสำเร็จรูปมาต่อยอด ผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าโดยเอาเศษผ้าไหมมาตัดเย็บเป็นกระเป๋าย่าม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบทแพลทฟอร์มออนไลน์

พัฒนา Packaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment - กลุ่มลูกค้า: เพศหญิง – ชาย ช่วงอายุตั้งแต่ 16 – 45 ปี
- กลุ่มอาชีพ: นักเรียน นักศึกษา ข้าราชการ แม่ค้าและเกษตรกร

Costomer Relationships –สร้างระบบสมาชิกและมีการติดตามหรือบริการหลังการขาย เพื่อนำมาปรับพัฒนารูปทรงให้สวยงามและตรงความต้องการของกลุ่มลูกค้า

Channels – ช่องทางการตลาดยุค 4.0 Social Media Facebook, line, Instagram, YouTube
- Shopee, Lazada
- จำหน่ายในตลาดนัดชุมชน

Value Propositions - คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ กระเป๋าย่ามที่ทำมาจากเศษผ้าไหมมีความสวยงามเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวที่โดดเด่น มีความเงาแวววาวแตกต่างจากกระเป๋าย่ามทั่วไป อีกทั้งยังเป็นการอนุรักษ์ภูมิปัญญาท้องถิ่น

Key Activities – การสร้างเครือข่ายของลูกค้า, การพัฒนาสินค้า, การเพิ่มมาตรฐานสินค้า

Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย สินค้า คือ เศษผ้าไหม พนักงาน คือ สมาชิกในชุมชน ช่องทางการตลาด Social Media คือ Facebook, line, Instagram, Shopee, Lazada

Key Partners – ในส่วนของผู้เกี่ยวให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ คือ องค์การบริหารส่วนตำบลหัวช้างและประชาชนตำบลหัวช้างและพื้นที่ใกล้เคียง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 14,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65026232 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ข้าวเกรียบทอดจากจิ้งหรีด

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.หัวช้าง อ.อุทุมพรพิสัย จ.ศรีสะเกษ

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
8 คน	6 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวเกรียบทอดจากจิ้งหรีด

รายละเอียด : เป็นการนำจิ้งหรีด มาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ในท้องถิ่น ตามสโลแกนที่ว่า จิ้งหรีดทอดกรอบ รสชาติดี กรอบอร่อย ทำสดใหม่ทุกวัน โดยการนำจิ้งหรีดมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์จิ้งหรีดทอดกรอบ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบทแพลทฟอร์มออนไลน์

พัฒนา Packaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้า เพศ ชาย-หญิง ช่วงอายุ 16-45 ปี กลุ่มอาชีพ นักเรียน นักศึกษา ข้าราชการ แม่ค้าและเกษตรกร ในประเทศไทยที่อาศัยอยู่ในภาคอีสาน 80% และภาคอื่นๆ 20% ส่วนต่างประเทศ
สหรัฐอเมริกา 40% จีน 30% ออสเตรเลีย 20%ประเทศอื่นๆอีก 10%
Costomer Relationships – มีการติดตามกับลูกค้าที่ซื้อไปว่าหลังจากรับประทานแล้วเป็นอย่างไร และนำผลการใช้มาช่วยในการ review สินค้าด้วย
Channels – จัดจำหน่ายผ่านช่องทางการตลาดยุค 4.0 Social Media Facebook, line, Instagram, YouTube Shopee, Lazada
-ตลาดนัดคลองถมอำเภออุทุมพรพิสัย ทุกวันพุธ รวมถึงจำหน่ายที่บ้าน
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือได้รับคุณประโยชน์จากจิ้งหรีด เพราะจิ้งหรีดนั้นเป็นแหล่งโปรตีนชั้นสูง โดยจิ้งหรีด 3 ขีดจะมีโปรตีนเท่ากับเนื้อ 1 กิโลกรัม และยังย่อยง่าย นอกจากนี้ยังอุดมไปด้วยวิตามินบี 12 มีแคลเซียมมากกว่านม มีธาตุเหล็กมากกว่าผักขม และมีกรดอะมิโนแอซิดที่จำเป็น จึงกล่าวได้ว่า เทคโนโลยีการแปรรูปโปรตีนจากจิ้งหรีดมาเป็นข้าวเกรียบทอดนั้น คือจุดเปลี่ยนที่ทำให้ผู้บริโภคเข้าถึงผลิตภัณฑ์จากแมลงได้ง่ายขึ้น เพราะกินโดยที่ไม่ต้องเห็นตัวมันนั่นเอง โดยผลการวิจัยล่าสุดพบว่าการกินจิ้งหรีดช่วยให้แบคทีเรียที่มีประโยชน์ในลำไส้เติบโตเพิ่มจำนวนขึ้น ลดการอักเสบในร่างกาย และไม่เป็นอันตรายแม้กินเข้าไปในปริมาณมาก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

รายงานสรุปโครงการ

มหาวิทยาลัยสู่ตำบล "สร้างรากแก้วให้ประเทศ" UNIVERSITY TO TAMBOM

Snapshot C01-C06

PS65003275 : เพิ่มมูลค่าสินค้าด้วยการสร้างแบรนด์ (branding) และ เอกลักษณ์ของแบรนด์ (Brand Identity)

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.อี่หล่ำ อ.อุทุมพรพิสัย จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าไหมลายลูกแก้ว

รายละเอียด : ผ้าไหมลายลูกแก้ว : เป็นผ้าไหมพื้นบ้านทอมือ เป็นผ้าที่ทอลายในตัว มีเอกลักษณ์โดดเด่น มันวาว มีลวดลายสวยงาม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้โปรแกรมในการออกแบบบรรจุภัณฑ์

การย้อมผ้าด้วยวัสดุจากธรรมชาติ

การแปรรูปผลิตภัณฑ์โดยการตัดเย็บเป็นกระเป๋า

05 : แผนธุรกิจ

แผนการทำธุรกิจของทีมจะมีการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ 2 ช่องทาง คือ จำหน่ายในช่องทาง Online โดยผ่าน Page Facebook และช่องทาง Offline รวมถึงการจัดจำหน่ายในหมู่บ้าน เช่น การออกบูธแสดงสินค้าตามเทศกาลต่าง ๆ หรือวันสำคัญต่าง ๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

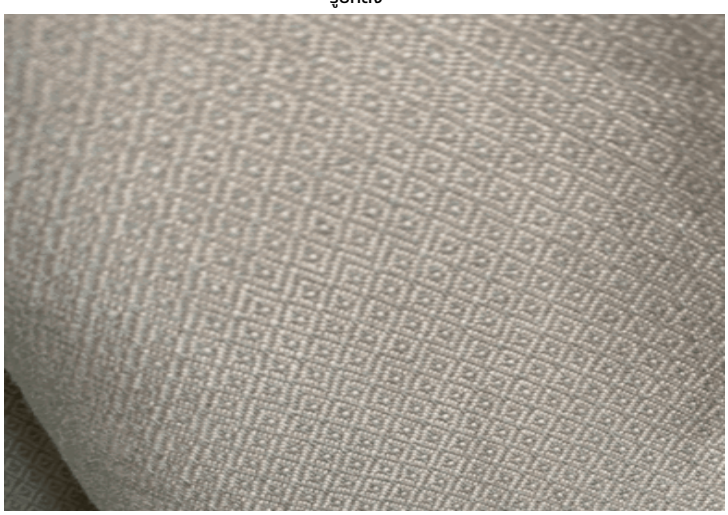
ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



รายงานสรุปโครงการ

มหาวิทยาลัยสู่ตำบล "สร้างรากแก้วให้ประเทศ" UNIVERSITY TO TAMBOM

Snapshot C01-C06

PS65006652 : เพิ่มศักยภาพการขายสู่ช่องทางการตลาดออนไลน์

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

ต.อี่หล่ำ อ.อุทุมพรพิสัย จ.ศรีสะเกษ

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ย่ามโสร่ง

รายละเอียด : ย่ามโสร่ง : ทำจากผ้าไหม ตัวผ้าทำจากโสร่งไหม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้โปรแกรมในการออกแบบบรรจุภัณฑ์

การย้อมผ้าด้วยวัสดุจากธรรมชาติ

การแปรรูปผลิตภัณฑ์โดยการตัดเย็บเป็นกระเป๋า

05 : แผนธุรกิจ

แผนการทำธุรกิจของทีมจะมีการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ 2 ช่องทาง คือ จำหน่ายในช่องทาง Online โดยผ่าน Page Facebook และช่องทาง Offline รวมถึงการจัดจำหน่ายในหมู่บ้าน เช่น การออกบูธแสดงสินค้าตามเทศกาลต่าง ๆ หรือวันสำคัญต่าง ๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

โครงการพัฒนาระบบการบริหารและจัดการเครือข่ายข้อมูลเกี่ยวกับทักษะการเรียนรู้
เพื่อส่งเสริมการดำเนินโครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG